DENIS WAITLEY

PSIHOLOGIA INVINGATORULUI

Bună ziua, numele meu este Earl Nightingale şi îmi face mare plăcere să vă prezint o emisiune remarcabilă, realizată de Dr. Denis Waitley: "Psihologia învingătorului". Denis Waitley este un psiholog de orientare behavioristă care a petrecut mai mult de douăzeci de ani studiind viaţa oamenilor de succes din toate domeniile de activitate: de la oameni de afaceri la sportivi de performanţă, de la astronauţi la prim-miniştri. A comparat date despre foşti prizonieri de război cu date despre mari sportivi cu care a stat de vorbă şi a ajuns la nişte concluzii, în privinţa acelui "ce" care transformă un prizonier într-un învingător total – indiferent prin ce greutăţi a trecut acel om în viaţa lui. Waitley comunică în termeni nesofisticaţi lucruri dintre cele mai interesante şi motivante. Este posibil ca "Psihologia învingătorului" să fie cea mai bună carte dedicată dezvoltării şi chiar "conservării" personale care poate fi găsită în zilele noastre. Este o experienţă autoeducaţională personalizată care te va ajuta să creezi în tine toate acele atitudini şi automotivări de care ai nevoie ca să ajungi să te simţi o fiinţă omenească împlinită. Haide… acum să te familiarizezi puţin cu anvergura acestui program absolut remarcabil. Ascultă şi iar ascultă. Te vei obişnui astfel cu fiecare manieră de a acţiona în parte, ascultă mereu; ia notiţe, ca să îţi aduci singur aminte că trebuie să implementezi ideile respective în programul tău zilnic şi ca să te gândeşti cum le vei implementa. Vei afla lucruri vechi de când lumea şi la fel de noi ca secolul al XXI-lea. Ştiu că vei fi la fel de entuziasmat cum am fost şi eu când am ascultat pentru prima dată "Psihologia învingătorului". Vi-l recomand aşadar; aici este, Dr. Denis Waitley!

Bună ziua! Numele meu este Denis Waitley. Spune-mi, te rog, când auzi sau citeşti undeva PW la ce te gândeşti? Personal war (= război personal)? Prince of Wales? Power of women (= puterea femeilor)? Sau, cumva, prisoner of wishes (= prizonier al propriilor dorinţe)? Ei, bine, pentru mine PW înseamnă psychology of winning, psihologia învingătorului. Pentru că viaţa e percepţie; ia forma ochiului privitorului, ca să spun aşa. Felul tău de a experimenta ceva şi de a crede în ceva acum va influenţa felul tău de-a privi viaţa în viitor. Atitudinea ta este lacătul sau, dimpotrivă, cheia de la poarta ta către succes, iar eu prefer să citesc în PW o abreviere de mare forţă pentru sintagma psychology of winning, psihologia învingătorului. Am stat de vorbă în ultimii douăzeci de ani cu oameni de mare succes, cu mari lideri, cu sportivi de performanţă. Cu oameni cu mari realizări în afaceri, în industrie, în guvern, în diferite branşe profesionale, în învăţământ. M-am sprijinit pe convingerile unor mari atleţi, astronauţi, prizonieri de război, sau, pur şi simplu, pe ale unor oameni care au pus câte un pic din toate-acestea în cariera lor, în funcţia de conducere ocupată în comunitatea sau în ţara lor, nu în ultimul rând acasă, în familie, în relaţiile lor cu alte fiinţe omeneşti. Dar înainte de toate, aceşti mari învingători au reuşit să câştige… cea mai râvnită dintre toate medaliile de aur care există: pe aceea a marelui lor respect de sine pentru contribuţia lor unică în această lume.

În aceşti douăzeci de ani de studii şi cercetări, nu am avut în minte decât un singur scop cât se poate de precis: să îţi pun în faţă, prin cele mai bune metode didactice de care dispun, cel mai rafinat program de dezvoltare personală care poate exista astăzi – căci asta înseamnă psihologia învingătorului sau psihologia succesului. Îţi ofer o experienţă educaţională menită să te-ajute să îţi creezi toate atitudinile şi toate strategiile de automotivare ca să ajungi un om împlinit. PW este ceva mult mai profund decât un “peptalking”, PW ajunge la acele rădăcini ale motivaţiei şi comportamentului care există în subconştientul omului. În locul unui text scurt, recitabil pe nerăsuflate, îţi ofer o călătorie rapidă, după simţirea mea fascinantă, dar nicidecum a-logică prin propria ta minte, precum şi înţelegerea şi know-how-ul acelei gândiri de “învingător total”.

Dar, mai ales: cum să te comporţi şi să prestezi ca un învingător total în toate sectoarele vieţii. Şi – este foarte important – acest program a fost de fapt conceput ca o experienţă a ta personală de zi de zi, ceas de ceas, lună de lună – nu numai ca

să te ajute în excelarea profesională şi în prosperitatea pe care tu ţi le doreşti, ci şi ca să îţi asigure o sănătate a corpului şi a spiritului, fericirea care trebuie să îţi acompanieze succesul. Şi, în plus, abilitatea de a depăşi stresul fizic şi psihic cu care ne confruntăm cu toţii în viaţă. Am identificat ceea ce eu intuiesc că toţi marii învingători manifestă: zece principale calităţi, care îi fac pe ei atât de neobişnuit de norocoşi şi de victorioşi în tot ceea ce întreprind. Am să explorez fiecare din acele calităţi formidabil de puternice în parte şi am să-ţi construiesc, într-o succesiune logică uşor de urmărit, fundaţia de ordin psihologic pentru nişte realizări de vârf în viaţa ta profesională şi personală. Aş vrea să mă priveşti ca pe un personal coach. Ca pe greieraşul din “Pinocchio”, dacă vrei, care să te ţină cu toată fiinţa trează pentru cel mai mare şi mai important joc pe care l-ai jucat vreodată. Ştii, eu privesc viaţa ca pe un joc, dar nu ca pe un joc de noroc sau ca pe unul de şah, ci ca pe un joc real. N-o privesc nici ca pe un exerciţiu, ci ca pe un joc fără time-out-uri, fără supliniri şi in care ceasul ticăie tot timpul. Şi vreau să treci cu mine prin tot acest program şi să înţelegi că replay-uri nu există, că fiecare zi este finala ta la Olimpiadă. Am clasificat până acum oamenii în trei tipuri, dintre care primii ar fi spectatorii, adică aceia care stau pe margine şi privesc, care îşi trăiesc viaţa “în siguranţă”, fără să se implice cu adevărat în ceea ce fac, din teama de a nu fi ridiculizaţi sau respinşi. Şi, aşa este, perfect adevărat, din teama de succes.

Pe urma vin învinşii. Când spun “învins”, nu mă refer la milioanele de oameni defavorizaţi şi flămânzi din lumea aceasta, ci la acei indivizi din lumea liberă care ar vrea să arate ca X, să fie ca Y, să câştige cât Z, sau pur şi simplu să fie altcineva fără efortul care se cere. Eu recunosc întotdeauna un “loser” – sau învins – după felul în care încearcă el să se prezinte ca fiind o.k. prin umilirea altora şi prin învinovăţirea cât mai multor semeni cu putinţă. Dar pe noi ne interesează aici învingătorii, a treia categorie, din care faci parte şi tu: ne interesează aceia, puţini la număr, care în chip natural, cu graţie, am zice, au reuşit şi reuşesc să facă fiecare lucru cu toată fiinţa lor. Ei lucrează, au grijă de familiile lor, sunt prezenţi în societate, în mijlocul naturii, în dimensiunea lor spirituală. “Psihologia învingătorului” identifică, spuneam, zece calităţi ale acestui tip de om. Primele cinci sunt atitudinale, următoarele cinci sunt complementele comportamentale ale primelor. Eu sunt convins că dacă asculţi, înţelegi, aprofundezi cu adevărat materialul acesta şi începi după aceea – reascultându-l – sa cultivi şi să foloseşti efectiv zilnic cele zece calităţi descrise în el,

vei descoperi, ca şi mine, dealtfel, şi că atâţia alţii care au adoptat acest program, că în viaţa ta au loc nişte schimbări radicale şi fără cale de întoarcere.

> *Niciodată n-a existat un învingător care să nu se aştepte dinainte să câştige. Învingătorii ştiu că viaţa este o profeţie care se împlineşte. Şi ei mai ştiu că omul de obicei are, pe termen lung, parte de acele lucruri la care s-a tot aşteptat. Aşa că ei înţeleg foarte bine şi cred cu tărie ca o mare speranţă, îmbinată cu o credinţă de nezdruncinat, se defineşte ca o expectaţie pozitivă şi este izvorul veşnic curgător al energiilor noastre creatoare şi al motivaţiei noastre pentru tot ceea ce facem.*

Mai mult, veţi avea "idei de milioane" pe care acum nu v-aţi crede nicidecum în stare să le aveţi. Că life coach şi "greieraş" îmi permit să vă spun: hai să ieşim acum din camera asta încuiată în arenă! La jocul vieţii reale: psihologia devenirii, cum devin eu un om întreg?

Să începem cu începutul: atitudinea numită expectaţie pozitivă. Expectaţia pozitivă este calitatea care se lasă cel mai greu identificată, la acei indivizi extrem de performanţi de care ne ocupăm. Ea este pur şi simplu optimism. Entuziasm sincer pentru tot ceea ce faci. Optimism înseamnă să te aştepţi la cel mai favorabil rezultat pentru fapta ta. Mesajul meu aici: *învingătorii se aşteaptă dinainte să câştige*.

Aserţiunea că ea, credinţa, învinge totul s-a tot auzit, din vremurile biblice şi pâna în zilele noastre (în relatări, de pildă, despre nişte vindecări greu explicabile ştiinţific).

Toti citim în ziare despre eroi, despre ceea ce se ascunde în spatele unei mari victorii, despre reţete de succes. Plus biografiile "oamenilor mari" despre care auzim, pe care le citim sau pe care le vedem ecranizate. Şi ne minunăm în faţa acelor oameni deosebiţi, care par a se ridica din mlaştină trăgându-se de par, ca-n povestea cu baronul Münchausen. Dar dă-mi voie să-ţi pun o întrebare: ţi s-a întâmplat vreodată să fii chiar tu unul din oamenii aceia grozavi? Că, de fapt, ce se întâmplă? Învingătorul e de multe ori atât de ocupat să facă lumea mai bună decât a

găsit-o, încât nu prea are timp să îşi facă publicitate. Numai unii sunt descoperiţi de mass-media, prinşi "în flagrant delict" în plină victorie…

Foarte puţini oameni celebri sunt învingători şi foarte puţini învingători ajung realmente celebri. Aceasta pentru că succesul e o chestiune cât se poate de individuală.

Succesul nu înseamnă felul cum îţi petreci tu orele şi minutele străduindu-te să-i mulţumesti pe alţii, ci felul cum îţi foloseşti talentele înnăscute, cum îţi foloseşti ştiinţa dobândită şi abilităţile pe care ţi le-ai dezvoltat în vederea atingerii unui scop, a unui scop care să te facă să simţi că nu trăieşti degeaba.

Succesul ţi-l poţi evalua doar tu, potrivit standardelor tale interioare unice. În căutarea excelenţei sau a desăvârşirii profesionale te izbeşti în viaţă de două seturi de aşteptări emoţionale mari. E vorba de aşteptările celor apropiaţi de la tine si apoi de aşteptările tale de la tine. În vreme ce ne străduim să ne ridicăm la nivelul aşteptărilor celorlalţi, este totuşi limpede că vom măsură limitările noastre şi succesul nostru totuşi potrivit aşteptărilor noastre de la noi înşine. Trupul înfăptuieşte ceea ce mintea adăposteşte.

Ca psiholog behaviorist care a cercetat îndeaproape atâtea existenţe de învingători şi de învinşi, eu ştiu să-ţi spun că mintea (psyche) este de departe cel mai bun prezicător care să determine actele viitoare ale corpului (soma). Înţelegerea acestei relaţii psyche-soma, minte-corp, aceasta este cheia înţelegerii primei şi atât de greu sondabilei calităţi a învingătorului: expectaţia pozitivă. Învingătorii se aşteaptă la încă o zi bună, la o promovare, o mărire de salariu, un loc de parcare. O întâlnire avantajoasă. Se-aşteaptă la o viaţa de familie armonioasă. Şi de obicei au parte de toate acestea.

Ei ştiu că faptele le vor fi controlate de obsesiile lor cele mai puternice. *Învinşii se aşteaptă de obicei la aceleaşi frustrări, la mai multe probleme, pierderea unui job, o seară plicticoasă, servire sub orice critică într-un restaurant.* Eşec, sub orice formă. Dar – cel mai important lucru – învinşii se aşteaptă să se simtă prost şi să se îmbolnăvească, şi se vor îmbolnăvi. Studii atente efectuate pe numeroase cazuri dau la iveală faptul că nişte schimbări ale stării de sănătate (e.g. accidente sau boli) sunt predictibile şi că bolile nu sunt cauzate doar de viruşi. Toti avem viruşi, dar numai unii ne îmbolnăvim. Există o legătură între cauzele unei boli şi felul cum reacţionează acea persoană la nişte fapte de viaţă.

Legătura dintre nişte schimbări stresante sau o stare de aşteptare anxioasă şi nişte schimbări ale stării de sănătate a omului este explicabilă, dacă ne gândim la sistemul imunitar al organismului omenesc, care produce acei anticorpi care se luptă cu lumea virală. De asemenea, situatiile generatoare de anxietate şi fobii inhibă multe funcţii vitale. Ele pot inhiba şi producerea de anticorpi. Stresul poate inhiba şi secreţia hormonală, care îşi are rolul ei în echilibrul nostru emoţional. Individul deprimat riscă în mult mai mare măsură un accident. Fii atent la aceste date pe care ni le-a pus la dispoziţie directorul Institutului Naţional pentru Sănătate Mintală. 80%-90% din accidentele din industrie au cauze de ordin personal. 30% din orele de absenţă la muncă au şi ele astfel de cauze. Iar 80% dintre cei care îşi pierd slujba sunt eliminaţi mai degrabă din motive de ordin personal decât din motive de ordinul competenţelor.

Unele probleme cu respiraţia sunt asociate cu prezenţa unor indivizi dominatori în vieţile noastre, care ne impun tot felul de restricţii. Astmul este mai pronunţat şi mai rebel la tratamente la copiii care sunt excesiv protejaţi de către unul din părinţi. Un tratament excelent pentru astfel de cazuri de astm este aşa-numita "curentectomie": înlăturarea temporară a parintelui "sufocant" va determina copilul să respire normal. Am susţinut de curând o lucrare la o conferinţă, unde am avut ocazia să cunosc mai mulţi medici şi biologi de talie mondială. Era prezent acolo şi Prof. Dr. Herbert Benson de la Universitatea de la Harvard, autorul mai multor lucrări care au fost de fapt şi niste best-sellere în specialitatea sa. Într-una din aceste lucrări, el explică magistral faptul că până şi voodoo este credinţă. Nu vrăjitorie, ci credinţa. Moartea prin voodoo este menţionată ca un exemplu extrem de ceea ce se numeşte concentrare de gânduri negative dinspre minte înspre corp. Voodoo este un set de practici religioase originare din Africa, iniţial ţinând de un cult al strămoşilor.

În unele comunităţi aborigene din Australia, vrăjitorul satului încă mai "învârte osul". Noi cunoaştem jocul de copii cu învârtirea sticlei: sticla e făcută să se învârtească în jurul unei axe transversale, iar copilul la care se opreşte gura sticlei trebuie să îl sărute pe "învârtitorul" acesteia pe obraz. La aborigenii australieni, vrăjitorul învârte osul de pui în cadrul unei reuniuni tribale, iar acela la care se opreşte capătul osului are imediat un atac de cord şi moare.

În societatea noastră există multe echivalente ale voodoo-ului şi avem parte de ele zilnic. Gândiţi-va la moartea lui Elvis Presley, legenda rock-ului. Elvis Presley a murit cu puţin înainte să împlinească 43 de ani, a murit la aceeaşi vârstă ca şi mama lui. S-a tot vorbit de medicaţia luată de Elvis, dar nu şi de faptul că el în ultimul an al vieţii lui a fost obsedat de ideea că va muri. Cunosc un bărbat care spune: în fiecare zi la patru am o migrenă. Şi migrena nu întârzie! Cunosc şi o femeie care spune aşa: noi ne îmbolnăvim cu toţii de gripă în iulie. Şi toata familia ei chiar face gripă în luna iulie, de parcă viruşii aceia ar sta s-aştepte cuminţi sărbătoarea noastră naţională. Dar ce legătură au toate acestea cu expectaţia pozitivă şi cu atitudinea învingătorului? Simplul fapt că obsesiile mentale au manifestări fizice.

> *Chiar devii ceea ce te temi c-ai putea deveni. Chiar ai parte de ceea ce bănuieşti c-ai putea avea parte. Aceste profeţii care se împlinesc sunt unul din cele mai uimitoare fenomene ale naturii umane. Când te aştepţi la ceva pentru tine – aşteaptă-te la ce e mai bun! Învingătorii cred în profeţiile acestea care se împlinesc şi, prin urmare, îşi tot ridică ştacheta aşteptărilor. Ei se aşteaptă mereu la joburi mai bune, la bani mai mulţi, la sănătate, la relaţii de familie mai bune, la securitate financiară, căldură, prietenie, succes.*

Forţa opusă voodoo-ului este optimismul total şi incurabil. Învingătorii autentici se aşteaptă întotdeauna să reuşească – indiferent ce meandre prezintă drumul vieţii lor. Gândeşte-te la Helen Keller, care a absolvit facultatea magna cum laude şi şi-a dedicat viaţa servirii altora, deşi a fost oarbă şi surdă din prima copilărie.

Franklin Delano Roosevelt avusese poliomielită, Matisse şi-a realizat unele din cele mai frumoase lucrări pe când era aproape orb, bătrân şi neputincios. O femeie tânără, Patty Cad Olano, a renunţat la obiceiul de a se supraalimenta şi la cel de a fuma, devenind unul din primii zece mari maratonişti ai lumii. Iar eu mai ştiu o fetiţă de culoare care şi-a dus optimismul din Harlem-ul New York-lui până la Wimbledon: Althea Gibson.

În ciuda unor date genetice şi socio-economice nicidecum avantajoase, ei au vrut să dea tot ce au avut ei mai bun şi s-au aşteptat să exceleze.

Şi ştii ceva, eu înfloresc când văd optimism la alţii: am un vecin de 97 de ani care şi-a plantat un portocal în curte fiindcă voia suc proaspăt, dar până ca un portocal să facă fructe durează patru ani! M-am dus numaidecât să-mi plantez sequoia sempervirens – ştii cât trăieşte-aşa un arbore! Eu când văd un optimist mă duc la el şi-i spun: vino încoace, treci şi priveşte lumea de peste umărul meu! Cum reacţionez când văd un broker sau un vânzător sau un agent de vânzări optimist? Vreau să-mi investesc timpul şi banii cu el!

Dacă mă duc într-un magazin de confecţii şi vânzătorul îmi spune optimist: costumul acela pur şi simplu prinde viaţă pe silueta dumneavoastră! Ceva se întâmplă cu mine când îmi vorbeşte el aşa, şi bineînţeles că îmi admir imaginea din oglindă. Iar el sau ea îmi răspunde: "Nu se poate, ce faceţi dumneavoastră cu costumul acela? Incredibil!" Iar eu nici nu mă gândesc să plec din magazin şi să las frumuseţe de costum "să moară", în vreme ce el poate prinde viaţă pe trupul meu! Sigur că-l cumpăr! Dar sunt mult mai multe lucruri evidente în legătură cu optimismul.

Cercetările medicale au arătat că există o substanţă asemănătoare morfinei, un hormon al fericirii pe care îl secretează organismul omenesc şi care acţionează asupra creierului şi a muşchilor feţei pe care îi folosim când zâmbim. E vorba de endorfine. Produse de creier, acestea reduc experienţele noastre la partea lor plăcută, prin scanarea şi efasarea stimulilor negativi. Prezenţa acestora generează de fapt starea noastră de bine. A existat un experiment în cadrul căruia nişte actori au fost conectaţi la o instalaţie cu electrozi şi apoi li s-a cerut să interpreteze diferite scene. Când personajul jucat era furios sau deprimat, nivelul endorfinelor scădea, iar când personajul era fericit, încrezător sau plin de iubire, nivelul acestora se ridica uimitor. *Gândul pozitiv produce endorfine. Endorfinele, la rândul lor, încurajează gândirea optimistă.* Cânţi pentru că eşti fericit şi eşti mai fericit în momentele în care cânţi. 60%-70% dintre cei care consultă medicul sunt bolnavi din pricina unei stări emoţionale. E vorba de stres, de presiunea pe care o simt ei dinspre viaţa de zi cu zi. E de o importanţă crucială pentru tine şi pentru mine să înţelegem că, pe termen lung, fiecare individ primeşte lucrul la care se aşteaptă şi că dacă şi acţionezi în direcţia în care trebuie şi faci lucrurile care trebuie facute… vei fi un învingător…

Optimismul e un mod de viaţă. Să-ţi dau acum şi câteva mici tehnici de generare a unei expectaţii pozitive: priveşte problemele ca oportunităţi, caută o părticică pozitivă în fiecare situaţie. Hai să-ţi spun o poveste interesantă din viaţa unuia din cei mai prosperi oameni de afaceri din America. În tinereţe, când primea o veste proastă legată de afacerile lui, el spunea mereu: "that's good!". Unii îi cereau câteodată, increduli, să le spună şi lor ce vede el bun în vestea aceea. Şi, ştiţi, mereu reuşea să găsească în situaţia aceea dezavantajoasă şi ceva bun. Pe urmă, învaţă să rămâi relaxat şi prietenos, indiferent cât de mare este presiunea pe care – da – trebuie să o suporţi.

La început vei avea impresia că trebuie să te prefaci, dar adevărul este că şi calmul şi curajul sunt obiceiuri care se învaţă. Cel mai bun mod de a deprinde un obicei este să-l practici, să-l trăieşti. Încă un lucru important: în comunicarea cu ceilalţi, în loc să cicăleşti, încearcă să lauzi. În loc de cinism, încearcă puţin optimism. În loc să fii critic fără un rost, încearcă să ajuţi. Acestea sunt atitudini care se învaţă. Şi fiecare depinde de ceilalţi pentru "bucăţica" lui de expectaţie pozitivă. Pe urmă: să arăţi energic şi entuziast atunci când vorbeşti de visul tău.

Entuziasmul ăsta, focul ăsta interior are miros, are gust şi se vede de la distanţă. Toată lumea iubeşte învingătorul. Şi nimeni nu se înghesuie la uşa camerei în care se-ncuie învinsul. Deci, nu arbora o expresie de damnat, nu striga că mereu cad cerurile pe tine. Optimismul şi realismul merg mână-n mână; sunt gemenii care ne rezolvă nouă problemele. Pesimismul şi cinismul sunt cei mai răi tovarăşi de drum. Aşa că, înconjoară-te de egali de-ai tăi, de oameni care gândesc în termeni de "nicio problemă" şi "o rezolvăm şi pe-asta", de oameni cu vise măreţe cum ai şi tu. Entuziasmul pe care ţi-l dă visul tău te face să depăşeşti efectiv orice piedică ţi se pune. Calitatea cea mai dificil de identificat a unui învingător este expectaţia pozitivă, optimismul. Este secretul unei bune stări a sănătăţii, este secretul fericirii şi face balanţa să încline înspre realizarea scopului tău, oricare-ar fi acela! Expectaţia pozitivă este punctul fortissim al învingătorului! Este acea atitudine şi-acea credinţă care impulsionează către acţiune, care generează automotivarea pozitivă… tema mesajului meu următor!

Capitolul II

Atitudinea expectaţiei pozitive generează calitatea comportamentală a automotivării pozitive.

În capitolul acesta vom vorbi despre comportamentul sau la obiceiul educat care se numeşte automotivare pozitivă. *Automotivarea pozitivă este impulsul interior care ne pune optimismul la treabă în vederea reuşitei.* Principala noastră temă acum: învingătorii sunt mânaţi de dorinţă! N-a existat niciodată un învingător consecvent care să nu aibă acea dorinţă de victorie puternic internalizată. Învingătorii ştiu – gândiţi-vă la cuvintele lui Earl Nightingale, la ce numea el un secret straniu – că oamenii chiar ajung ceea ce îi obsedează mai cu putere. Cu alte cuvinte: tu şi cu mine suntem motivaţi în viaţă de gândurile care ne preocupă în cea mai mare măsură. Cu alte cuvinte: ne mişcăm în direcţia a "ceea ce mintea noastră adăposteşte". Fiecare este motivat în viaţă cu de la sine putere: puţin sau foarte mult, pozitiv sau negativ. Chiar şi hotărârea de a nu face nimic este o hotărâre bazată pe motivaţie. Termenul de motivaţie a fost de multe ori conotat nefavorabil, extrapolat, promovat, înţeles greşit. *Cuvântul "motiv" defineşte ceea ce este în interiorul şi nu în exteriorul individului (rareori în exterior) şi îl incită la acţiune.* Dar motivaţia nu este doar o emoţie sau o stare care să ne incite la acţiune. Motivaţia este o forţă care ne împinge la acţiune şi care, repet, izvorăşte din interiorul nostru ca indivizi. Se defineşte ca o tendinţă puternică înspre sau, dimpotrivă, dinspre un obiect sau o situaţie şi poate fi învăţată sau cultivată. Nu trebuie să fie înnăscută. S-a crezut şi s-a presupus ani de zile, greşit, că motivaţia este ceva extern şi se poate "pompa" în individ prin peptalking, concursuri, raliuri, etc. Astfel de activităţi oferă un suport conceptual ştiinţelor şi practicii educaţionale, discursurilor inspiraţionale, ş.a.m.d., determină în oarecare măsură indivizii să îşi trezească forţele creatoare, dar numai dacă aceştia vor şi numai dacă semnificaţia reuşitei sau recompensei se internalizează. Şi ăsta este secretul: schimbarea de durată este posibilă numai atunci când nevoia de schimbare este înţeleasă şi internalizată. Până nu a fost internalizată, recompensa nu are nici cea mai mică putere de a motiva.

Puţinii învingători în viaţă sunt aceia care au dezvoltat pe lângă o atitudine a expectaţiei pozitive şi conduita automotivării pozitive. Cu alte cuvinte: aceia care au dezvoltat nişte abilităţi care îi fac să atingă scopurile pe care şi le propun sau să ajungă să joace rolurile pe care vor să le joace. Ei tolerează puţin sau deloc distragerea atenţiei de la scopurile pe care şi le-au propus. In ciuda oricăror eşecuri, greşeli şi luări de la capăt, forţa aceasta îi face pe învingători să meargă mai departe, pe drumul spre împlinirea lor sufletească. Motivaţia este o stare cât se poate de emoţională. Şi mulţi motivatori esenţiali ca supravieţuirea, foamea, setea, răzbunarea, dragostea sunt, categoric, încărcaţi emoţional.

Cele două emoţii-cheie care stau la baza motivaţiei în orice activitate umană şi care ne "mână" pe principii opuse, dar cu rezultate egale sau aproape egale sunt frica şi dorinţa. Frica este motivatorul negativ cel mai puternic. Frica este marele dictator şi inhibitor, frica oprimă, comprimă, panichează, forţează, până la urmă zădărniceşte planuri şi eforturi înspre un scop. Complementar, dorinţa este ca un magnet pozitiv puternic: atrage şi ajunge "din urmă", deschide, direcţionează, încurajează şi realizează vise şi teluri. Frica şi dorinţa sunt poluri opuse şi conduc la destine opuse. Frica priveşte tot timpul în trecut, iar dorinţa înspre viitor. Frica reia vivace şi în permanenţă experienţe trecute de eşec, de dezamăgire, de durere şi ţine să ne aducă mereu aminte că nişte experienţe neplăcute din viaţa noastră tind să se repete. Dorinţa, dimpotrivă, activează amintiri de plăcere şi succes, trezeşte dorinţa de a le retrăi pe acelea şi de a crea noi experienţe pozitive. Cuvintele-carceră, cuvintele-autotortură ale omului temător par să fie: sunt obligat, nu pot, risc, aş vrea. Dorinţa spune: fac, pot, văd oportunităţi, vreau. Dorinţa este starea emoţională dintre punctul unde te afli şi punctul unde vrei să ajungi. E tensiunea magnetică dintr-un arc, slobozind săgeata înspre ochiul bizonului. E ceva bun sau ceva rău? Depinde cum o priveşti. Tensiunea negativă, indusă de frică, acesta creează anxietate, stres, boală, ostilitate. La o intensitate extremă, poate fi cauza unei psihoze sau a morţii. Frica este cauza compulsiunii şi stresului, dorinţa este la originea pro-pulsării şi puterii. Frica este cauza unui stres inhibitiv, dorinţa este la originea acelei ardori care dă putere. Într-o stare de eliberare totală de tensiuni sau dormim, sau suntem morţi. Victor Fränkl, psihiatrul mult citat, afirmă că ceea ce ne trebuie cu adevărat în viaţă nu este lipsa oricărei tensiuni, ci aspiraţia la un ţel demn de noi.

Învingătorii răspund pozitiv la tensiuni, indiferent dacă sunt educatori, directori generali, doctori, asistente, atleţi, soţi, părinţi. Au învăţat să se concentreze pe rezultatul dorit şi nu pe posibile probleme. Şi ei îşi ocupă mintea cu recompensa reuşitei, nu cu “pedeapsa” pentru eşec. Este o poveste veche pe care cred că ţi-o aminteşti, prin care vei putea vizualiza ce-ţi explic eu acum. Dacă aş pune pe jos o scândură lungă de 20 de picioare şi lată de două, şi la capătul ei o hârtie de 10 dolari, ce zici, ar merge un amic de-al meu sau o amică pe scândura aceea, cu paşi mari doar de lungimea unei tălpi, până ar ajunge la capăt să ia bancnota? N-ar avea voie să păşească pe lângă scândură. Ar face-o, nu? Hm… Treaba e uşoară, răsplata-i mare şi riscul mic. Dar dacă i-aş pune scândura omului între doi zgârie-nori şi bancnota pe terasa de destinaţie, cu o pietricică deasupra ca să n-o ia vântul? Ei, acu-i acu: s-ar mai urca omul ăla pe scândură? Nici în ruptul capului! Poate pentru 1000 de dolari! Dintr-o dată apare un element nou în tot spectacolul, ca-n atâtea poveşti: frica. De îndată ce te urci pe scândură, ca să îndeplineşti o sarcină relativ uşoara, nu dorinţa de recompensă este aceea care te înflăcărează, ci teama de eşec te pândeşte din umbră, îţi incleştează picioarele, te face să păşesti cu o grijă ieşită din comun, să păşesti nesigur, ca un stâlp în legănare. Teama de blamul aferent eşecului preia controlul şi face dintr-o sarcină simplă ceva aproape imposibil de executat. Exact la fel se întâmplă cu orice activitate în viaţă: te gândeşti la recompensă şi te mişti confortabil înspre recompensă. Te gândeşti la pedeapsă? Te vei mişca ezitant, dar, paradoxal, la fel de sigur, înspre pedeapsă.

Acea poveste adevărată extraordinară despre un joc de baseball are tâlcul ei! S-a petrecut în anii '50 între New York Yankees şi Milwaukee Braves. Warren Spahn, un înaintaş marcant de la Milwaukee, parcă ar fi dispărut din peisaj… şi Elston Howard de la New York Yankees a marcat susţinut: 2 puncte, 2 puncte, 3, 2 – într-un moment critic al meciului şi critic, de fapt, pentru calificarea echipei Milwaukee Braves în semifinală. Managerul iese la un moment dat şi îl caută pe Spahn să-i spună următoarele cuvinte "încurajatoare": îi dai lu' ăla spaţiu la discreţie; o să ieşi din complexu' sportiv tot căutând mingea! Şi jucătorul s-a întrebat de ce trebuise să-i vorbească managerul lui în felul acela. Şi – culmea – după următoarea lovitură a lui Howard, el, Warren Spahn, chiar a trebuit să iasă din complexul sportiv ca să aducă mingea înapoi… Gândul lui dominant din acele clipe a devenit realitate… Şi din cauza acelui gând dominant, Milwaukee Braves era cât pe ce să rateze calificarea în semifinală. Dar a venit Andy Matthews să salveze jocul, asigurând calificarea echipei.

Warren Spahn a formulat la un moment dat următoarea întrebare: de ce trebuie ca fiecare să motiveze pe fiecare exact cu opusul a ceea ce vrea el?

Le spui copiilor: "Purceilor, ia faceţi-vă curat în cameră! Şi ce obţii? O… cocină aproape. Iar copiii ce spun? "Guiţ, guiţ!" Adă-le de-un suficient număr de ori aminte, şi vor şti cine sunt. Stilul acesta: "tirul continuă până vi se ridică moralul!", stilul acesta nu funcţionează. Cunosc antrenori care, inconştient, îşi conduc zilnic echipele spre înfrângeri. Un exemplu, din baschet. Trei ratări determină un antrenor cu atitudine de "loser" să decidă: "O să rămâneţi după program şi-o să repetaţi de-atâtea ori, până ce reuşiţi să nu le mai rataţi aşa de des!" Ei, bine, un coach cu o atitudine de învingător va profita de încă o ocazie de a motiva pozitiv: echipele care lucrează bine seriile de câte trei aruncături la antrenamente câştigă meci după meci.

Vreau să mai rămâneţi câte 15 minute să repetaţi, zilnic, ca atunci când vom avea meciul să ne punem adversarii în încurcătură cu tehnica noastră – şi să câştigăm!

Aceasta este maniera eficientă de a motiva. Motivarea prin inducerea fricii trebuie păstrată pentru situaţii în care pericolul fizic este iminent, situaţii în război, pentru momentul în care ne folosim de ultimul resort. “Capul jos, că altfel te-mpuşcă!” “Nu te duce-n stradă, că te calcă maşina!” “Nu pune mâna pe flacără, că te arzi!” Dacă riscul pericolului fizic este mare, foloseşte motivarea prin inducerea fricii. Dacă ai încercat tot ce ţine de motivarea pozitivă şi tot nu poţi progresa, atunci poţi folosi un anume sub-tip de motivare prin inducerea fricii. Îţi poţi chema angajatul în biroul tău şi îi poţi spune: “Îţi dau o lună la dispoziţie ca să îţi măreşti productivitatea, atât în cantitate cât şi în privinţa calităţii. Ai aptitudinile şi talentul care se cer. Dacă tot nu ajungi la rezultatele pe care ţi le cer eu, te voi ajuta să-ţi găseşti de lucru în altă parte.”

> *Ţine minte: frica poate pune capăt unor comportamente nedorite, dar nu este bună pentru a determina pe cineva să persiste într-un comportament pe care-l dorim şi-l apreciem. E ca şi cum am pune un pistol la urechea omului şi i-am spune: relaxează-te, hai, fă cum ştii tu mai bine şi n-o să-ţi fac niciun rău.*

Mi-aduc aminte de Colorado, de zilele când învăţam eu să schiez. M-aşezasem pe alt scaun liber decât trebuia şi la un moment dat m-am trezit pe o pârtie cu un diamant stilizat desenat pe pancartă, marcat şi cu “expert”. “De ce nu?” mi-am spus eu zâmbind, închipuindu-mă acolo, pe pantă, un fel de Billy Johnson într-o ediţie nouă! De fapt, ar fi trebuit să mă uit mai bine pe ce pârtie sunt; pe pancarta de la pârtia unde trebuia să exersez eu scria “Adios”! Imaginea mea despre rezultatul exerciţiilor s-a schimbat drastic când am început să iau în calcule pedeapsa pentru eşec… mi-am imaginat fractură de mandibulă, gât rupt şi cate şi mai câte! A cădea cu schiurile este inevitabil. Oricum, gândul dominant şi motivaţia din momentul căderii decid totul. Învinşii intră în panică şi cad pe partea anterioară a schiului, şi îşi pot scrânti astfel glezna sau se pot alege cu răniri şi loviri mai mari. Învingătorii se relaxează, se lasă să cadă sau se rostogolesc şi apoi se ridică, se scutură de zăpadă, îşi pun schiurile din nou şi o iau de la capăt.

Greu, când eşti foarte bine "împachetat". Ştii, încep să citesc şi eu mai bine semnele de pe pârtiile de schi. Învingătorii ştiu că acţiunile lor, toate, vor fi controlate de gândul dominant din mintea lor şi că nu poţi cultiva exact opusul gândului pe care-l vrei tu materializat. De-aceea nu poţi slăbi dacă te tot gândeşti cât eşti tu de gras. De-aceea nu poţi renunţa la fumat dacă te vezi şi te recunoşti ca pe un fumător. De-aceea nu te poţi îmbogăţi dacă te-ngrijorează notele tale de plată.

Învingătorii văd riscurile ca pe nişte oportunităţi, ei văd dinainte beneficiile succesului şi nu văd blamul aferent eşecului.

Cine este dominat de teamă nu poate să aleagă o finalitate pozitivă; acela nu va reuşi decât să reacţioneze defensiv.

Oamenii dominaţi de stres sunt incapabili să schimbe lumea în care trăiesc. Dimpotrivă, lumea în care trăiesc este aceea care îi schimbă pe ei. Este un fapt ciudat, dar arhi-cunoscut: de ce ne temem mai mult, aceea ne aducem singuri în cale. Eseistul englez James Allen a scris undeva: "Cei care au temeri şi îndoieli concrete au eşecuri concrete." Pentru că orice gând poartă cu sine o anumită forţă, iar dificultăţile sunt întâmpinate cu curaj şi depăşite cu înţelepciune. Dorinţa arzătoare este antidotul mental perfect pentru frică şi disperare. Dorinţa dă strălucire activităţilor noastre şi ne arde adrenalina pe care-o avem în exces. Ne ţine mintea ocupată şi dorinţa de reuşită în viaţă trează. Inactivitatea ne micşorează capacitatea de a răspunde feluritelor stimulări, dă imagini întunecate, deformează situaţiile – totul este disproporţionat.

Când frica începe să ceară atenţie, atunci învingătorul trece la acţiune, iar lucrurile îşi recapătă proporţiile corecte. După decenii de studiu şi cercetare ştim că oamenii performanţi la nivel de top au un nivel ridicat al automotivării. Puterea inepuizabilă care îi face să acţioneze vine din interiorul lor. Aşa că succesul în viaţă nu e rezervat celor talentaţi, nu e pentru un IQ mare, şi nu e nici rezervat celor născuţi într-o casă parintească bogată. Nici nu presupune întotdeauna cele mai dezvoltate abilităţi sau echipament tehnic de ultimă oră. Succesul pare totalmente sau aproape totalmente dependent de gradul motivaţiei şi de perseverenţă. Mereu este bine să mai faci un efort, să mai încerci o cale, o abordare – acesta este secretul succesului. Din adversitate vine măretia.

Luxul creează uneori o stare de apatie. Din nevoie apare dorinţa, si-apoi din dorinţă energia şi voinţa de-a reuşi. Trebuie să dobândim şi să învăţăm să şi folosim această calitate comportamentală a automotivării pozitive. Şi e important să reţii că fiecare este motivat mai mult sau mai puţin, pozitiv sau negativ şi că acea motivaţie nu este ceva opţional: până şi hotărârea de a nu face nimic este motivaţie.

Fiecare din noi e motivat de temerile şi de dorinţele sale. Frica este inevitabilă fiindcă te poate scoate din pericol, îţi poate salva viaţa, poate salva viaţa unui copil. Dar ca obicei sau ca mod de viaţă are un efect secundar cât se poate de distructiv. Frica e o lumină roşie care poate stopa comportamente nedorite, dar dorinţa este lumina verde care îţi permite să înaintezi. Aşa că exerciţiul cel mai important pentru tine, ca să te auto-motivezi, este să încerci următorul lucru: să înlocuieşti auto-motivarea prin teamă cu auto-motivarea prin dorinţă. Din fericire, pentru că frica şi dorinţa sunt adesea cele două feţe ale aceleiaşi monede, exerciţiul nu e atât de uşor pe cât pare. Frica de sărăcie poate fi înlocuită cu dorinţa de prosperitate. Frica de boală cu dorinţa de sănătate. Frica de eşec cu dorinţa de succes.

> *Învingătorii îşi dau seama că sunt motivaţi de gândul lor dominant. Atenţia ta trebuie să se concentreze asupra recompensei pe care o cauţi, nu asupra blamului pe care nu-l doreşti.*

Ia primul exemplu, pe acela al sărăciei şi prosperităţii. Te concentrezi asupra unei economii leneşe, a oportunităţilor din ce in ce mai puţine, asupra taxelor nedrept de mari, asupra datoriilor şi inflatiei, asupra unui posibil faliment? Sau preferi gânduri predominante ca: oportunităţi crescânde, investiţii solide fără taxe mari, interese şi responsabilităţi bine împărţite, un cămin frumos şi independenţă financiară? Te concentrezi pe probleme sau pe soluţii? Tu alegi. Dacă îţi doreşti o viaţă prosperă şi mai sănătoasă, fă-ţi un obicei din a afla, a privi, a vorbi despre, a vizualiza cu ajutorul unui showroom sau al altor strategii *exact ceea ce vrei*. Imaginează-ţi cum foloseşti lucrurile acelea noi, imaginează-ţi detaliile vieţii tale noi şi cum te bucuri tu de ele în fiecare zi.

Şi ţine minte: de câte ori te temi de-un rezultat negativ, tu practic îl afirmi, de parcă ar fi scopul tău. Fă din dorinţă gândul tău dominant şi aceasta te va propulsa către succes cu o energie uriaşă, în orice domeniu vrei. În spatele activităţilor fiecărui învingător se află această dorinţă arzătoare, optimismul, entuziasmul – toate îndreptate către recompensa succesului şi nu către eşec. Către soluţii şi nu către probleme. Către răspunsuri, nu către întrebări. Învinsul vede furtuna, învingătorul vede curcubeul. Invinsul vede polei pe străzi, învingătorul îşi ia patinele. Învinsul se plânge, învingătorul se antrenează şi câştigă. Învinşii îşi încearcă norocul, învingătorii fac alegeri. Învinşii sunt agresivi, învingătorii sunt asertivi. Învinşii caută atenţie, învingătorii impun respect. Învinşii arată înspre vinovaţi, învingătorii înspre cauza problemei. Învinşii trăiesc în trecut, învingătorii învaţă din trecut şi se bucură în prezent de eforturile lor orientate spre viitor. Învinşii fac promisiuni pe care le încalcă adesea, iar învingătorii îşi iau angajamente pe care şi le respectă întotdeauna. Învinşii reacţionează negativ, învingătorii răspund eficient.

Deci: a te da bătut e un obicei. Şi a învinge e un obicei. Şi-acum, câteva "noduri la batistă" pe aceasta temă a automotivării pozitive: înlocuieşte "nu pot" cu "pot" in vocabularul tău de zi cu zi. "Pot" să se refere la 95% din provocările de care ai parte. Înlocuieşte "încerc" cu "fac" – este un fel de semantică prin care îţi defineşti o nouă atitudine. Gândeşte-te la lucruri pe care le vei face, nu la lucruri pe care plănuieşti să le încerci. Cu "încerc" ţi-ai şi inventat o scuză pentru un eventual eşec. Concentrează-ţi toată atenţia şi energia asupra reuşitei acţiunii în care te implici acum. Uită de consecinţele eşecului! E doar o schimbare de direcţie care să te pregătească pentru următorul succes! Ţine minte: ai parte de lucrul la care te gândeşti cel mai mult. Şi apoi: fă o listă cu cinci dintre cele mai mari dorinţe ale tale, şi scrie lângă fiecare care este principalul avantaj dacă ţi-o realizezi. Uită-te la listă seară de seară înainte de a te culca şi în fiecare dimineaţă la sculare. Dă soluţii, dă feedback de maniera aceasta atunci când oamenii îţi spun problemele

lor. Dacă problemele îţi aparţin, concentrează-te asupra următoarei întrebări: care-i răspunsul? Şi, în primul rând, vorbeşte faţă către faţă săptămâna asta chiar cu cineva care face ceea ce vrei tu mai mult să faci, şi o face bine. Poate fi vânzare, leadership, câştigat bani, schi, actorie – poate fi pur şi simplu ceea ce înseamnă să fii un bun soţ sau părinte. Caută expertul. Fă-ţi un proiect din a învăţa tot ce poţi de la toţi winner-ii din domeniu. Fă cursuri, ia lecţii. Produ-ţi entuziasm vizualizându-te cum te bucuri de succes. Şi acum, la sfârşit, pentru fiecare ţel al tău să îţi faci un obicei: să îţi repeţi şi să îţi tot repeţi: vreau, şi pot! Vreau, şi pot!

Capitolul III

Acum vom vorbi despre imaginea de sine. Tema am ales-o inspirat de citatul napoleonian "imaginaţia conduce lumea", precum şi de citatul din Einstein: "Imaginaţia este mai importantă decât cunoaşterea." Imaginaţia, o prefigurare a lucrurilor minunate care vor veni. Iar bunica mea, care m-a învăţat mai multe despre succes decât toti mentorii mei la un loc mi-a zis aşa: "Nu te speria de scorul tău grozav la testul de inteligenţă. IQ-ul ăla este mai degrabă coeficientul tău de imaginaţie decât coeficientul tău de inteligenţă!"

Toti marii învingători dezvoltă un mod de a gândi pozitiv despre sine, o imagine de sine pozitivă. Ei văd actul reuşitei înainte ca acesta să se petreacă. Ei se comportă ca nişte învingători: îşi definesc în imagini, în cuvinte rolul pe care vor să-l joace; îşi oferă cu adevărat privilegiul "lucrurilor minunate care vor veni". Ceea ce vezi chiar este ceea ce vei obţine, iar felul cum te simţi înseamnă chiar cine eşti.

Nu ceea ce eşti te trage înapoi, ci ceea ce crezi tu că nu eşti.

Indivizii nu se comportă conform realităţii, ci conform felului cum percep ei realitatea. Cum simte individul că este – asta-i important. Tot ceea ce va face el sau va aspira el să facă în viaţă se va sprijini pe imaginea lui de sine, care este de-o importanţă crucială. După părerea mea, imaginea de sine este cheia în care trebuie înţeles întregul comportament al rasei umane: dacă schimbi imaginea de sine, atunci ai schimbat

personalitatea, ai schimbat comportamentul. Am avut privilegiul să-l cunosc pe Dr. Maxwell Maltz, care din păcate nu mai este printre noi. Dr. Maltz, expertul in chirurgie plastică, autorul bestseller-ului “Psihocibernetica”, a spus că în secolul acesta, cea mai importantă descoperire a ştiinţei este imaginea de sine, iar eu cred că are dreptate. În cartea lui este prezentat cazul unei femei care venea la autor cu o problemă: un nas urât, mare şi coroiat. Sigur că dânsa voia ca Dr. Morris să-i facă acea intervenţie rino-chirurgicală plastică numită informal nose job. Doamna a fost operată, iar rezultatul a fost un nas cu o forma desăvârşită. După ce tumefierile au dispărut şi bandajele i-au fost înlăturate, dânsa stătea şi se privea în oglindă, aparent cu încântare. A fost întrebată: “Ce părere ai de noua ta fiinţă frumoasă?” Răspunsul a venit, rece: “Doctore, nu văd cine ştie ce schimbare. Tot urâtă mă simt.” Acea femeie, vreme de treizeci de ani, fusese învăţată să se considere urâtă. Şi, deşi aspectul ei fizic se schimbase enorm de mult, “setting”-ul imaginii ei de sine rămăsese coborât, după ani şi ani de condiţionare în acel sens. O altă dovadă, cutremurătoare, aş spune, a “încăpăţânării” acestei imagini de sine mi-au oferit-o cercetările pe care le-am efectuat la Walter Reed Medical Center din Washington D. C. pe oameni cu membre amputate. Oamenii aceia se întorseseră din Vietnam pentru recuperare. La nivelul judecăţii, membrele lor nu mai existau. Însă pacienţii simţeau durere, mâncărime sau furnicături, vreme de luni sau chiar de ani de zile pe locul gol pe care ar fi trebuit să se afle braţul sau piciorul lor. Unii chiar încercau în timpul nopţii să se dea jos din pat şi să meargă, dându-şi seama abia după ce cădeau că de fapt nu mai au picioare. Oamenii aceia umblaseră, îşi folosiseră membrele toată viaţa. Şi, deodată, că urmare a unei explozii, membrele lor au încetat să mai existe. Şi totuşi, după luni sau chiar ani de la amputare, sensibilitatea şi durerea rămâneau; fenomenul este cunoscut şi poartă numele de “membrele fantomă”. Este de fapt unul din acele aspecte absolut incredibile ale minţii omeneşti: mintea noastră exprimă ceea ce-am fost conditionaţi să acceptam, nu ceea ce se petrece în realitate. Imaginea noastră de sine persistă, chiar cu mult timp după ce realitatea s-a schimbat.

Fiecare îşi ţese încă din copilărie urzeala lui de imagini de sine, şi si-o tese din convingerile pe care şi le-a format după fiecare gând sau experienţă, după fiecare umilinţă sau triumf, pierdere sau câştig. Imaginea de sine a unui copil este extrem de influenţabilă de către forţele din exterior: elevii mici trataţi ca fiind înceţi la

minte de către profesorii, părinţii şi tovarăşii lor de joacă vor pleca de la premisa că le sunt realmente inferiori copiilor "normali".

> *V-aduceţi aminte de experimentul mult mediatizat organizat de o doamnă învăţătoare. Cu acordul părinţilor, a spus clasei ei că s-ar fi demonstrat nu demult ştiinţific că, în general, copiii cu ochi albaştri ar fi în mod natural mai capabili să înveţe decât copiii cu ochi căprui. A confecţionat şi nişte mici medalioane pe care le era înscrisă culoarea ochilor şi pe care i-a pus să şi le atârne la gât. În saptamâna care-a urmat, prestaţiile şcolare ale copiilor cu ochi căprui au scăzut mult, iar cele ale "grupului" cu ochi albaştri au crescut, considerabil. După care, învăţătoarea noastră a făcut o afirmaţie uluitoare în faţa clasei: făcuse o greşeală… Tocmai elevii cu ochi albaştri erau elevii mai puţin talentaţi, iar cei cu ochi căprui erau elevii mai talentaţi… A mai afirmat că toţi bebeluşii au ochii albaştri, dar pe măsură ce ne facem mai mari şi mai puternici şi culoarea ochilor noştri se închide. Şi-atunci să vezi imagine de sine şi performanţe la copiii cu ochi căprui! Şi… convers, performanţele şcolare ale copiilor cu ochi albaştri au scăzut, mult… Fascinant, nu? Ceea ce vedem cu ochii minţii, aceea ni se întâmplă.*

Un student care se consideră de nota 5 sau slab la matematică va crede, invariabil, că acel carnet de student pe care-l poartă în geantă chiar confirmă valoarea lui, că imaginea lui de sine foarte modestă e corectă şi dovedită, iar tânăra care se crede genul de fată pe care nu o place nimeni se va vedea evitată la reuniunile de dans de la şcoală. Ea te va îndemna literalmente pe tine, ca băiat, s-o respingi: prin felul în care arată ea că se percepe pe sine, sau, poate, printr-o aprehensiune şi o prea mare dorinţă de a-ţi face pe plac, sau, dimpotrivă, printr-o ostilitate inconştientă către tine, la gândul că o vei jigni cumva. Îi va speria şi alunga din preajma ei tocmai pe aceia pe care de fapt va dori să-i atragă. În acelaşi fel, agenţii de vânzări şi oamenii de afaceri se vor strădui să îşi dovedească că imaginea lor de sine este una corectă. Rareori li se va întâmpla ca problema lor să fie o imagine de sine prea modestă, sau felul defectuos în care se autoevaluează.

Ne formăm o imagine de sine ţinând seama de fiecare talent, de fiecare caracteristică, de fiecare prestaţie pe care-o avem. Când exprimăm autoevaluări de tipul: sunt o catastrofă la bucătărie, nu ştiu să fierb un ou, ştiu să dansez bine, am un simţ al umorului grozav… am o memorie – ferească Dumnezeu, iau decizii deştepte în afaceri, sunt un om sensibil şi cald, n-ajung niciodată la timp, te văd *pe tine* să faci aşa ceva, dar nu mă văd pe mine… sunt un Leu autentic, sunt un loser din naştere… atunci fiecare dintre noi începe să fie controlat de acele desenaşe mentale pe care şi le face. Nu putem trece de limitele pe care ni le creem chiar noi, dar putem crea limite *noi* între care să trăim şi să ne manifestăm. Imaginea noastră de sine determină ce fel de persoană vom fi şi ce rol vom juca, în fiecare din aspectele vieţii. Este mecanismul prin care ne controlam viaţa. Imaginea noastră de sine se afla la un nivel inconstient al gândirii, şi deşi termenul de "subconştient" a fost adesea folosit greşit de către neprofesionişti, este bine să ne imaginăm nivelul subconştientului ca pe unul din nivelele experimentării, ale trăirii, cu nişte caracteristici şi abilităţi aferente bine definite.

Hai să ne imaginăm două nivele ale gândirii pe care să le simplificăm cu denumiri simbolice: judecătorul şi robotul. Judecătorul e nivelul conştient al gândirii, responsabil cu adunarea informaţiei din mediul înconjurător, cu stocarea ei, şi apoi cu luarea de decizii raţionale.

Robotul este nivelul subconştient al fiinţei noastre, responsabil cu controlul automatizat al corpului (al funcţiei respiratorii, al ritmului inimii, etc.) şi cu o stocare de informaţii în vederea folosirii lor creative. Această activitate poate fi comparată cu aceea a unui pilot automat sau a unei torpile – teleghidată, în vederea atingerii unei ţinte, dar îşi poate face unele corecţii de traiectorie singură. Un torpilă este comandată de un sistem foarte sofisticat astfel încât să nu greşească ţinta. Sistemul de comandă foloseşte şi el feedback-ul lui.

Ei, bine, creierul omenesc funcţionează cam în acelaşi fel, dar este ceva mai măreţ şi mai complex decât orice sistem pe care să-l fi putut inventa un om. Hai să ne uităm puţin la legătura dintre nivelul de gândire "judecător" şi nivelul de gândire "robot". Judecătorul nu poate

lua o decizie până nu o negociază cu robotul, iar robotul îşi controlează baza de date, inclusiv imaginea de sine, după care re-supune datele analizei judecătorului în vederea acţiunii. S-ar zice că judecătorul îţi controlează robotul ca un stăpân de sclavi care-şi controlează un sclav. Dar – incredibil – e tocmai invers: robotul subconştient e cel care-l controlează pe judecătorul conştient, iar trecerea la acţiune are loc frecvent fără consultarea acestuia din urmă. Nu se va trece însă niciodată la acţiune fără consultarea robotului. Informaţia pe care o are robotul stocată rămâne la el. Miliarde de subiecte şi teme diferite strânse într-o viaţă! Toate aşteaptă trezirea… Cu alte cuvinte, nu vor putea fi niciodată şterse complet de tine. Vor putea fi după o vreme modificate, rescrise, dacă vrei, dar le vei purta în continuare cu tine toată viaţa.

În timpul unor intervenţii neurochirurgicale pe pacienţi conştienti, dar anesteziaţi local, Dr. Wilder Penfield de la Institutul Neurologic din Montreal a stimulat anumite celule cerebrale cu nişte curenţi electrici slabi. Surprinzător, oamenii aceia au început să-şi amintească fapte petrecute cu mult timp în urmă, şi nu doar să şi le reamintească, ci să le retrăiască pe deplin. Parcă fiecare dintre noi ar avea un videorecorder în cap. O femeie de 35 de ani şi-a amintit a 5-a ei aniversare, cu multe detalii. I-a vazut pe toţi copiii din jurul ei cu tichiuţe de hârtie pe cap, şi-a amintit numele fiecăruia, s-a văzut pe ea desfăcând cadourile, inclusiv o păpuşă olandeză cu saboţi de lemn, a retrăit şi momentul în care a suflat lumânările de pe un tort de căpşuni care mirosea de-ţi lăsa gura apă. Şi şi-a pus o dorinţă – la fel ca atunci. Pe baza acestor lucrări, Dr. Penfield a tras concluzia că orice eveniment, imagine, sunet, atingere, miros sau gust lasă în creierul nostru o urmă, un fel de mic tipar al experimentarii care rămâne chiar şi la multă vreme după ce experienţa propriu-zisă este uitată de conştient. Mai recent, cercetările ştiinţifice au demonstrat că orice experienţă doar imaginată viu este deja înregistrată în mintea omului înainte ca experienţa respectivă să fi avut loc. Cu toţii suntem, deci, în stare să dăm un Re-play, dar şi un Pre-play unui eveniment, să ne dăm feedback, dar şi feedforward şi putem spune că ne programăm secundă de secundă imaginea-de-

sine-robot: spre folosul nostru sau împotriva noastră. Întrucât robotul din noi este doar un mecanism fără o funcţie judicativă, el se va strădui să atingă obiectivele pe care le fixăm noi: fie că acestea sunt negative sau pozitive, corecte sau greşite, inofensive sau periculoase, de reuşită sau de eşec. Întreaga lui funcţie este să urmeze nişte instrucţiuni bazate pe un input anterior – aşa cum face un computer care îşi citeşte discul şi răspunde comenzilor de pe el în mod automat.

Psihologii behaviorişti cad de acord între ei că robotul nostru inconştient nu distinge între nişte înregistrări ale unor lucruri realmente petrecute şi înregistrări ale unor lucruri imaginate. El îţi înmagazinează fanteziile intens trăite ca pe nişte realităţi.

Astfel încât tu eşti plin de prejudecăţi, de temeri, vezi urşi peste tot şi crezi într-o grămadă de afirmaţii gen "pământul e plat" auzite la părinţi, la prieteni sau în mass-media. Multe decizii pe care le luăm se bazează pe informaţie de-a noastră despre noi înşine. Informaţie pe care noi o credem adevărată, dar care este doar un produs al imaginaţiei noastre, îngrădite mult de condiţionările noastre de mediu. E ca şi cum fiecare din noi ar avea în sine un mic robot programabil, cum este Artooditoo, creat de regizorul de film George Lucas acum câţiva ani. Dar în loc de Artooditoo, ai putea să îţi numeşti roboţelul inconştient "are you me, too" (şi tu eşti eu). Iar prietenilor tăi care îţi cer socoteală pentru câte un gest poţi să le spui: Areyoumetoo m-a făcut s-o fac. Areyoumetoo, robotul pe care-l port după mine permanent. Am aşa un robot, îi spun tot ce cred despre mine, ce gândesc, ce văd, toate speranţele mele, toate temerile mele. Şi el ascultă şi ţine minte tot ce-aude.

La început, micul meu robot mi-a urmat comenzile, dar după ani de "colaborare" a cam luat-o razna: nu-i pasă ce e bine sau rău sau adevărat sau fals, orice vreau eu, deja-mi spune el ce să fac. Esti un sclav, de fapt, un sclav al robotului tău inconştient. Pentru că-n el se află atât de importanta ta imagine de sine. Şi dacă încerci să produci în tine o schimbare la nivelul voinţei judicative, schimbarea pe care o vei obţine va fi de scurtă durată. De câte ori ai conflict între robot şi judecător, robotul are cele mai mari şanse să câştige, dacă nu ai nişte temeri şi nişte dorinţe atât de mari încât să îl poţi domina prin ele. Orice schimbare semnificativă în comportamentul tău va trebui să fie precedată de o schimbare în imaginea ta de sine. Comportamentul tău se va adapta atunci automat.

Comportamentul şi realizarile tale sunt de regulă congruente cu imaginea ta despre tine. Imaginea de sine operează ca un termostat care controlează temperatura într-o clădire. Tu reglezi temperatura la 72 de grade Fahrenheit pentru că aşa te simţi tu bine. De câte ori temperatura camerei scade, termostatul va determina automat căldura să revină, până ce temperatura de 72 de grade va fi atinsă din nou. Dacă temperatura urcă prea mult, intră în funcţiune instalaţia de aer condiţionat, să o coboare până ce e atinsă din nou temperatura confortabilă pentru tine. Aşa este şi cu imaginea de sine şi cu realizările: dacă prestezi sub imaginea ta de sine, aceasta te va "trage în sus" pe nivelele tale obişnuite, data următoare te vei descurca mai bine, iar dacă ai prestat mult deasupra imaginii tale despre tine, atunci tensiunea nervoasă va fi aceea care îţi va cobori nivelul prestaţiilor pe nivelul pe care crezi tu că te afli. Asta explică succesele fulminante temporare, şi "sufocarea" în condiţiile unei presiuni psihice. Un jucător de golf cu un handicap ilustrează bine ceea ce vreau să spun. Ajungi, după o viaţă de scoruri 9 pe linia din spate să ai – iarăşi – un handicap serios la golf. Şi într-o bună zi nu te mai observi cu atâta grijă; te relaxezi. Şi scoţi un 38 grozav pe prima linie! Dar ăsta "nu-i stilul tău"… Joci peste nivelul tău, având în vedere handicapul tău şi imaginea ta de sine ca jucător de golf… şi, ce faci, te-ntorci la scoruri de 9 pe linia din spate? Exact. Te-adaptezi. Cu cursa din nisip, cu zăpăceala din apă şi cu căutatul mingii reajungi la un 55 confortabil adunat din scoruri de 9. Înapoi, la imaginea ta de jucător de golf cu un handicap. Dă-mi voie să te întreb ceva. Imaginea ta de sine e a unui om cu un handicap în viaţă? Sau mecanismul prestaţiilor tale te ţine cumva pe loc? Esti un sclav pe viaţă al robotului tău? Răspunsul, bineînţeles, este "nu": pentru că tu eşti acum acela care preia controlul.

Nu scapi de imaginea ta de sine! Unii oameni încearcă să îşi “umfle” această imagine de sine cu droguri, cu alcool sau cu extravaganţe de ordin material. Sau să uite de ea într-o depresie, ori într-o stare de amnezie. Dar învingătorii ca tine controlează setting-ul şi îl schimbă după cum vor ei.

În timp, şi nu fără efort, ei îşi ridică această imagine de sine şi îşi îmbogăţesc universul. Ei operează în forul lor interior cu imaginea acelei persoane care vor ei – mai mult decât orice pe lume - să devină. Ei îşi creează un adevărat filmuleţ, o compoziţie emoţional-senzorială clară şi vie despre ei înşişi, *ca şi cum deja ar juca rolul pe care vor să-l joace.* Aşa cum s-ar juca nişte copii. Copilul joacă rolul persoanei care ar vrea el să fie, el ştie că roboţelul din el nu face nicio deosebire între ce este el şi ce vede el cu ochii minţii. Aşa că învingătorul se vede stând între învingători – simte greutatea medaliei de aur de la gât, aude ovaţiile mulţimii, simte mirosul buchetului de trandafiri, simte diploma din mână, îşi desenează-n minte recompensa financiară a succesului, se bucură de creşterea stimei de sine datorată succesului – toate acestea cu anticipaţie. Asta pentru că învingătorii se simt învingători, ei văd cu ochii învingătorilor; te-aş întreba: ce vezi astăzi pentru tine? Cum vei fi mâine? Gândeşte: “victorie” sau “înving”, cu o imagine de sine pozitivă.

Acum să vă arăt câteva exerciţii pentru construit o imagine de sine pozitivă. Retrage-te undeva dimineaţa sau seara şi imaginează-ţi că te bucuri de realizarea a trei dintre dorinţele tale cele mai îndrăzneţe, mai creative. Ca şi cum ai vedea rezumatele a trei emisiuni de televiziune. Prima reuşită să fie profesională: poate o promovare, un bonus, sau ceremonia de acordare a unui premiu. A doua scenă să reprezinte un succes în familie: o ieşire frumoasă undeva, o petrecere în familie sau o excursie în străinătate. În cea de-a treia să te bucuri de ceva absolut personal, al tău – o realizare la fitness, un loc bun la o întrecere sportivă sau dobândirea unei noi abilităţi. Ajungi la senzaţia reală şi la imaginea clară a fiecăruia din cele trei momente, simte-l şi trăieşte-l cu plăcere pe fiecare.

Urmatorul exerciţiu: încearcă în fiecare lună să citeşti o carte sau să asculţi o casetă cu o biografie, o biografie a cuiva care a ajuns foarte sus în profesia ta sau în hobby-ul tău numărul unu, sau al cuiva pe care îl

admiri pentru curajul lui/ ei. Şi pe masură ce citeşti sau asculţi, să te vezi pe tine ca fiind acea persoana. Şi în final, în timp ce te relaxezi şi îţi vizualizezi izbânzile viitoare, pune-ţi o muzică lentă, inspiraţională, "de atmosferă" ca fond sonor. Procesul relaxării pe muzică va deschide o fereastră subiectivă la nivelul gândirii tale subconştiente şi te va face mai receptiv la imaginile tale creative. Ţine minte: robotul tău interior acceptă ca pe un fapt ceea ce îţi imaginezi tu repetat şi cu scene vii, cât mai vii. Imaginaţia ta creativă îţi conduce lumea interioară; dezvoltarea unei imagini de sine pozitive este una dintre cele mai importante secrete pentru a deveni un învingător total în viaţă!

Capitolul IV

Calitatea atitudinală a imaginii de sine pozitive dă naştere calităţii comportamentale a orientării pozitive. Ne vom referi aici la la o orientare pozitivă în viaţă, comportament pe care toţi învingătorii îl folosesc pentru a transforma imaginea în realitate. Pentru a transforma fanteziile în fapte, visele în ţeluri reale.

Această orientare este de fapt puterea scopului – una din calităţile vitale ale învingătorului. Învingătorul se distinge de restul umanităţii prin chiar această trăsătură. El pare să aibă un plan de abordare a jocului pentru întreaga lui viaţă. Fiecare învingător pe care l-am întâlnit eu ştie – pe zile, pe ore – încotro se îndreaptă. Pentru că învingătorii sunt tot timpul orientaţi spre un scop şi spre un rol. Ei stabilesc şi obţin structuralmente ceea ce vor; sunt tot timpul pe drumul lor către împlinire şi ştiu care e următorul popas. O bună definiţie a succesului ar fi: atingerea progresivă de scopuri care merită atinse – aceasta atât din punctul de vedere al celui care şi le stabileşte, cât şi din punctul de vedere al celorlalţi. Dă-mi voie să-ţi repet această definiţie: atingerea progresivă de scopuri care merită atinse.

Aşa cum am învăţat în capitolul despre imaginea de sine, sistemul uman este prin structura sa permanent în căutarea unui scop şi poate fi comparat cu o torpilă. Dacă ai stabilit o ţintă, acest sistem autoreglabil va aduna în mod constant

feedback din zona ţintei alese, îşi va monitoriza sistemul navigaţional pentru cursa care va urma, va fi neobosit cu ochii la ţintă, urmărind să “marcheze”. Programată incomplet, nespecific sau înspre o ţintă aflată prea departe de ea, torpila va rătăci pe mare până în momentul când proporţiile sistemului ei vor ceda sau până când se va autodistruge. Şi aşa se întâmplă şi în viaţă cu sistemul unui individ uman: stabileşti un scop, iar sistemul automotivat are nevoie de un dialog interior încurajator, de feedback zonal dinspre target-ul ales, de ajustarea imaginii de sine şi a mecanismului subconştient robotic al reuşitei. Fiecare decizie va fi pusă în slujba atingerii acelui target. Programat cu gânduri vagi la o reuşită, cu gânduri “întâmplătoare” sau cu scopuri nerealist alese, sistemul omenesc va rătăci fără de ţintă prin lume pâna îşi va pierde, biologic şi spiritual, funcţionalitatea. Şi sistemul acesta omenesc se poate autodistruge prin irosirea timpului în activităţi cu caracter evaziv (= de evadare, de scăpare). Învingătorii sunt oameni cu un ţel bine definit în viaţă. Iar învinşii sunt oameni care rătăcesc prin viaţă fără un scop sau se autodistrug. Din câte ştiu eu, nimeni nu a dat o definiţie mai bună nevoii omeneşti de scop decât Dr. Viktor Fränkl. Am avut privilegiul să îi fiu student pe vremea când era profesor universitar la San Diego. Când a izbucnit al doilea război mondial, Viktor Fränkl era psihiatru la Viena. A fost trimis pentru toată durata războiului într-un lagăr de concentrare nazist.

Îndurând vreme de trei ani ororile razboiului la Auschwitz şi la Dachau, el şi-a formulat concluziile despre nevoia bărbaţilor şi a femeilor din lumea aceasta de semnificaţie. Vrem, a afirmat Viktor Fränkl, ca existenţa noastră să aibă semnificaţie. Dacă nu ai citit cartea lui Dr. Viktor Fränkl despre holocaust, citeşte-o, căci eu o consider o lectură obligatorie pentru tine – în vederea reuşitelor tale viitoare. Fränkl s-a observat pe sine şi pe tovarăşii săi de suferinţă întru totul: pe fiecare cu familia lui, profesia, averile lui, îmbrăcămintea, sănătatea, şi chiar demnitatea lui – a dezvoltat încetul cu încetul acel concept al nevoii omului de un ţel. Scăpat în repetate rânduri pe muche de cuţit din camerele de gazare şi de moarte violentă, acest om a studiat atât comportamentul capturatorilor, cât şi pe acela al captivilor cu o detaşare cel puţin curioasă. A trăit ca să îşi aştearnă acele observaţii pe hârtie. Şi poate că Fränkl şi-a cules observaţiile din realitatea imediată în mult mai mare măsură decât orice alt psihiatru behaviorist de mare autoritate. Iar acele observaţii şi, mai ales, evaluările lui obiective se refereau la fiinţe umane

destituite din condiţia lor de om şi trăind zilnic probabilitatea extrem de mare a morţii. Aceste observaţii i-au permis să se distanţeze radical de teoriile lui Sigmund Freud; spre exemplu, Freud considera că nişte indivizi umani sănătoşi, deosebiţi între ei ca atitudini şi înfăţişare, aveau să se comporte tot mai uniformizat în cazul unei privări de hrană, întrucât aveau să fie cu toţii reduşi la nivelul instinctului animalic. Dr. Fränkl afirmă că a văzut în lagărele de concentrare reacţii care contrazic convingerile lui Freud. El a văzut cum dintre doi indivizi umani supuşi aceloraşi suferinţe, unul degenerează, iar altul se ridică spiritual până în zonele sfinţeniei. Aşa au făcut cei care au reuşit să supravieţuiască încercărilor cumplite ale înfometării şi torturii – pentru că ei aveau un ţel în existenţa lor. Aceia care nu aveau pentru ce să trăiască au murit repede. Eroii care au supravieţuit holocaustului, aproximativ 250.000 la număr, erau, fără excepţie, a conchis Fränkl, oameni care ştiuseră să se responsabilizeze întru totul de viaţa lor: acela era secretul lor. Era ceva de făcut: cineva drag la care trebuia să ajungă, sau un scop pe care trebuia să-l atingă, chiar dacă ţinea de o justiţie care-avea să se rostească într-un viitor îndepărtat. Să ţină minte numele şi chipurile torţionarilor lor, sau să creadă cu tărie că aliaţii vor veni în şase luni – acest scop al vieţii lor îi ţinea în viaţă. Muribunzii îi spuneau nu o dată doctorului Fränkl că ei nu mai aşteaptă nimic de la viaţă, iar el îi contrazicea ferm şi îi îndemna să inverseze termenii: viaţa aştepta ceva de la ei. Viaţa, le spunea el, aşteaptă de la fiecare individ o contribuţie şi e de datoria individului însuşi să descopere care va fi contribuţia sa. Viaţa nu ne datorează nouă nimic; noi datorăm ceva vieţii. Şi cercetările mele efectuate pe prizonieri de război, ostatici şi indivizi convertiţi la diferite mişcări cultice m-au condus la următoarea concluzie: un om fără un tel in viaţă este foarte uşor de cumpărat pentru sistemul de credinţe al altcuiva, indiferent dacă acel sistem de credinţe e bun sau rău, sănătos sau nesănătos. Oamenii care traversează o perioadă de criză sau încă se caută pe ei înşişi se pot "găsi" intimidaţi, spălaţi la creier, seduşi de nişte fanatici iscusiţi, care ştiu că "if you don't stand for something, you will fall for anything." (Dacă nu ţii cu adevărat la nimic, te poate seduce orice.) De aceea convingerile spirituale, morale şi scopurile – internalizate – sunt atât de importante. Dacă ştii încotro te îndrepţi, vei ajunge acolo. Dacă nu ştii încotro te îndrepţi, te vei trezi pe drumul care nu duce nicăieri. Răspunsul nostru la provocarea vieţii este acea legătura mereu vindecătoare, care îi permite fiecăruia dintre noi să-nfrunte

adversităţile. Dacă există viaţă, există speranţă. Şi dacă există speranţă, există vise. Şi dacă există vise vii, acestea se repetă şi devin ţeluri. Şi acelea devin planul de acţiune pentru jocul în care învingătorul este în elementul lui. Planul de acţiune elaborat până în cele mai mici detalii, cu certitudinea că scopul devine aproape automat realitate odată ce l-am transformat în angajament interior. Scopurile înalte ale majorităţii oamenilor ajung, după un timp, ca nişte plante cu rădăcinile sufocate. Ca nişte arbori seqoia în ghivece. Oamenii aceia trăiesc cu imaginea de sine încorsetată de către un orizont prea îngust. În loc să caute soluţii pentru visele lor, ca acelea să se împlinească, ei caută în primul rând să explice de ce ele nu se vor împlini niciodată. Majoritatea oamenilor consideră stabilirea unui scop o activitate plicticoasă şi o pierdere de vreme. În schimb, îşi admiră la televizor eroii şi eroinele, care câştigă bani şi se bucură de alegerile pe care le fac în carieră.

Şi plătesc, plătesc cu propria lor viaţă, evadând din vise pe care nu le-au visat niciodată. Pentru foarte mulţi scopul fiecărei zile este a supravieţui pur şi simplu zilei respective. Şi, ca rezultat, nu generează decât un minimum de energie ca să supravieţuiască acelor douăzeci şi patru de ore.

Întrucât ne mişcăm în fiecare moment în direcţia gândurilor noastre predominante, *orice* gând avem în minte, noi ne mişcăm în spre realizarea acelui gând. Acest gând poate fi urmatorul pahar, pentru un alcoolic, următoarea priză pentru un narcoman, un divorţ, un faliment.

Multe boli, multe scopuri ne sunt generate de atitudini, obiceiuri, tipare comportamentale negative. Pentru mulţi, scopul vieţii este să iasă la pensie. Dar ar face bine să se mai gândească o dată, pentru că ultimul stadiu al acestei pensionări este în poziţie orizontală într-o ladă, c-un crin frumos în mână… Eu am observat îndeaproape militari, oameni cu funcţii în guvern, oameni de afaceri care, după 20-30 de ani de muncă plicticoasă, abia aşteptau să se pensioneze şi să nu mai facă nimic. Dar ştiaţi că un pensionar care nu are o a doua carieră sau un alt scop, o altă provocare care să îl menţină alert tot timpul nu mai trăieşte, în medie, decât şapte ani de la ziua pensionării? Nu pare prea mult, ca să spui că te bucuri în sfârşit de pensia ta şi nu mai faci nimic.

Toţi avem potenţialul şi oportunităţile necesare ca să avem succes în viaţă şi este nevoie de tot atâta energie şi efort, fie că vrei să trăieşti o viaţă lipsită de bucurii, fie că vrei o viaţă împlinită. Şi, totuşi, milioane de oameni din societatea

noastră prosperă trăiesc nefericiţi şi fără un scop, de la o zi la alta, de la un an la altul, zăpăciţi şi frustraţi, într-o închisoare pe care şi-au creat-o singuri. Învinşii sunt acei oameni care nu au luat niciodată o decizie prin care să se poată elibera cu adevărat, care nu au hotărât ce vor face cu vieţile lor, nici măcar în societatea aceasta a noastră, în care ne bucurăm de atâta libertate.

Trebuie să ai un vis! Dacă e să împlineşti un vis în viaţă, trebuie mai întâi să-l ai. Sally Ride a visat să devină prima femeie astronaut dkin Statele Unite, iar Anwar El-Sadat a visat în copilărie că va aduce Egiptul într-o nouă eră, una a progresului economic, Sandra Day O' Connor şi-a stabilit scopuri care să o aducă de la facultatea de drept la Curtea Supremă a Statelor Unite; a fost prima femeie membră a Curţii Supreme. Meryl Streep, copilă, se vedea deja o mare actriţă. Barbra Streisand şi Neil Diamond, fără să fie prea mult incurajaţi, fantazau în liceu despre nişte spectacole în care aveau să strălucească. Stevie Wonder şedea pe întuneric, cu piesele muzicale care i se derulau în minte, exersând pentru zilele în care cântecele lui aveau să le lumineze altora viaţa. Altora, care altfel poate nu ar fi fost in stare să vadă succesul cu ochii minţii. Maggie locuia într-o cămăruţă mică, deasupra băcăniei tatălui ei. Visa la o viaţă trăită în serviciul comunităţii. Îşi imagina că ea conduce întrunirile din Parlament, îndemnând o întreagă ţară să-şi redescopere vigoarea şi puterea de decizie. Nu ştiu cât de în serios să-i fi luat tatăl ei visele cu ochii deschişi, nutrite în cămăruţa de deasupra prăvăliei lui, acolo unde ea a copilărit, a muncit şi a studiat până la 21 de ani, dar nimeni nu s-ar îndoi astăzi de ţelul pe care l-a avut de mică Margaret Thatcher, după ce au văzut dovada vie: Margaret Thatcher, după ce a ajuns la 10 Downing Street, a reprezentat Marea Britanie la o conferinţă summit de la NATO, în calitate de prima femeie prim-ministru a ţării. Toţi marii filosofi ai lumii au comparat omul cu o navă.

Cam 95% dintre oameni pot fi comparaţi cu nişte nave fără radar, supuse tuturor schimbărilor produse de vânt şi de maree. Ei plutesc neajutoraţi la voia curenţilor, sperând că într-o zi vor ajunge într-un port al prosperităţii şi succesului şi sfârşind pe fundul oceanului sau pe stânci. Însă acei 5% care înving, care şi-au acordat timpul necesar să-şi dezvolte o disciplină, să aleagă o destinaţie şi să-şi deseneze un traseu, aceia vor ţinti şi ajunge departe, depăşind port după port, realizând în câţiva ani mai mult decât realizează ceilalţi într-o viaţă întreagă.

Fiecare căpitan de vas îşi ştie portul de destinaţie, chiar pe durata a 90% din călătoria sa nu îl vede. Ştie ce este şi unde este. Iar acea catastrofă neprevăzută care îi obsedează o vor trăi – dacă vor continuă să facă anumite lucruri zi de zi, aşa cum obişnuiesc. Învingătorii încep cu scopuri pentru toată viaţa. Se întreabă: ce reprezint eu? Ce voi apăra până la capăt? Ce voi vrea să spună oamenii despre mine după ce nu voi mai fi? Şi după ce şi-au definit clar scopurile pentru o viaţă întreagă, şi le stabilesc pe acelea imediate. Fără limită în timp; acestea sunt scopuri care ţin de caracter, atitudine, comportament şi nu suportă amânare. Ei ştiu că dacă îşi dau un deadline, nici nu vor ajunge acolo mai devreme. Dar ei mai ştiu şi cât de importantă este prioritizarea activităţilor. Ei au planuri pe cinci ani, programe anuale, campanii pe şase luni, proiecte de vară. Şi, în primul rând, ei ştiu că cele mai importante unităţi de timp sunt, în fiecare zi, minutele acelei zile. Ei ştiu că majoritatea oamenilor îşi irosesc minutele preţioase de la trezire: prin emoţii inutile, răsfoit ziare, amânat decizii, re-acţionat, făcut în mintea lor din ţântar armăsar. Ei eşuează în planificarea zilei lor. Şi e evident că în felul acesta îţi planifici eşecul.

Este ştiut că instituţiile şi corporaţiile au planuri clare, dar numai oamenii performanţi la nivel de top par sa aibă totul planificat în "jocul" vieţii lor personale. Cei mai mulţi oameni petrec de fapt mai mult timp planificând petreceri, studiind ziarul sau făcând liste cu cadouri de Crăciun decât planificându-şi propria viaţă. Învingătorii îşi planifică a doua zi de seara: îşi fac o listă a lucrurilor de făcut în ordinea priorităţilor, şi aleg ca priorităţi ceea ce îi conduce pe ei la realizarea celui mai important scop pe care îl au. Ei se gândesc tot timpul la atingerea scopului lor, nu la ceva minor de urmărit "între timp", nu la omorat timpul.

Un învingător se concentrează – şi acesta este esenţialul - asupra unei conduite spre-un-scop, şi nu asupra uneia care eliberează de nişte tensiuni.

> *Aceasta este principala deosebire dintre un învingător şi un învins – învinsul se orientează către activităţi plăcute care îi procură o satisfacţie imediată, neavând în minte vreun scop sau rezultat. Un învingător îşi concentrează atenţia asupra scopului de atins, trăind o satisfacţie pe cât de mare, pe atât de durabilă din chiar atingerea scopului. Asigură-te că te concentrezi asupra unor activităţi spre-scop şi mult mai puţin asupra unor activităţi deconectante. Invingătorii se trezesc dimineaţa şi se duc să-şi verifice agenda pe ziua respectivă: ce au realizat, ce este nou, ce le-a rămas de ieri. Ce s-ar întâmpla dacă te-ai duce la băcănie fără o listă? Eu ştiu ce mi s-ar întampla mie: aş vedea numaidecât toate produsele frumos ambalate, irezistibile din toate reclamele de la televizor, pe care salariaţii din magazin au ştiut să le pună cât mai aproape de ochii şi de mâinile mele! Fără lista mea, aş fi tentat să aduc acasă lucruri de care nu am de fapt nevoie sau pe care n-am intenţionat să le cumpăr. Dacă acum tu nu eşti altceva decât suma tuturor gândurilor şi a tuturor actelor tale de până acum, gândeşte-te ce vei fi peste cinci sau zece ani: visele, gândurile tale de acum. Visele de ieri sunt necesităţile de azi. Magnetofonul tău era cândva un vis. Dar… "n-aş putea trăi acum fără el!"*

Orientarea pozitivă înseamnă stabilirea de scopuri profitabile pentru tine şi pentru cei dragi ţie. Acestea trebuie să fie specifice. Pentru că mintea noastră chiar operează ca o torpilă, sau ca un computer care îşi citeşte discul, ca un robot sau ca un pilot automat. Obţii ceea ce ai setat calculatorul să-ţi dea. Computerul nu operează fără date precise. Nu se va putea adresa unor termeni nebuloşi, vagi, generali, că "destui bani", "bine", "pace", "fericire", "un pic mai bine".

Universul răspunde la imagini şi cifre: 6000 de dolari pe lună, un UBMW, greutatea pe care ţi-o doreşti tu la 1,75. O tensiune arterială, poate, de 1,18 cu 88. Ia o hârtie şi scrie ce anume din munca ta şi din viaţa ta ţi-ar da un sentiment de împlinire.

Fii precis în exprimare; cu cât defineşti mai bine, cu atât vei avea un ţel şi un focus mai bune. În partea de sus a foii, scrie “scopul meu este să…”, iar în partea de jos fă-ţi lista de scopuri. Uite câteva exemple. “Scopul meu este să fiu fericit.” Scrie ce anume te-ar face fericit. “… să fac foarte mulţi bani.” Ce sumă? Şi în ce perioadă de timp? “… să fiu celebru.” Excelând în ce? “… să fiu preşedintele companiei.” Enumeră treptele ierarhice necesare de urcat. “… să am afacerea mea.” De la ce dată? În ce domeniu şi cu ce capital de start? “… să ajung să am securitate financiară.” Scrie suma în dolari şi vârsta la care vrei s-o ai. “… să am mai mult timp pentru familia mea.” “Cum îmi voi face acele ore libere?” Si ţine minte: niciun scop stabilit de altul nu va fi urmărit de tine cu aceeaşi intensitate, cu aceeaşi energie şi cu aceeaşi investiţie de timp ca unul pe care ţi-l stabileşti chiar tu. Secretul orientării pozitive în viaţa constă în stabilirea de scopuri bine definite, scrierea acestora şi apoi dezvăluirea lor frecventă.

Trebuie să te adâncesti în scopurile tale prin cuvinte, imagini şi sentimente – ca şi cum deja le-ai fi atins! Şi, având în vedere că roboţelul tău, imaginea ta de sine nu ştie deosebirea dintre ce este imagine şi ce este deja materie, te vei mişca efectiv în direcţia scopului tău – oricare-ar fi acela, ca şi cum el ar face deja în chip natural parte din viaţa ta. De aceea e important să-ţi impărtăşeşti scopurile numai unor persoane pozitive, care operează cu scopuri în acelaşi fel ca şi tine, sau unor traineri care te susţin.

Suferinţa omenească este şi ea în extindere, vrea şi ea teren. Nu-i împărtăşi niciodată un scop aceluia care-i veşnic gata să mai mânjească ceva din grădina ta de vise, să-ţi mai vină cu o aversă de reacţiii negative. Woodrow Wilson, în cartea sa “Puterea unui ţel”, şi-a exprimat o convingere după cum urmează: “Prin vise ajungem mari, toţi oamenii de mare succes sunt nişte mari visători. Ei văd lucrurile în lumina roşie incandescentă a unei seri lungi, seara victoriei lor. Sau ca printr-o perdea de ploaie şi ceaţă. Unii din noi îşi lasă visele sa piară. Dar alţii au grijă de ele, le ocrotesc în zile grele. Până le aduc la lumină, care lumină se va ivi întotdeauna pentru acela care crede sincer că visele sale se vor împlini!” Noi chiar devenim ceea ce credem, pentru că niciun vânt nu este prielnic unei corăbii fără destinaţie. Un om fără un ţel este ca o navă fără radar, aşa că aşează-te la cârma vieţii tale, planifică-ţi fiecare zi din viaţă şi avansează în fiecare zi câte un pic.

Decide acum care-ţi sunt scopurile şi pune acele scopuri în memoria şi în apucăturile roboţelului tău printr-un exerciţiu fără oprire. Priveşte-te cu ochii minţii cum le realizezi unul câte unul. Ţine minte: marii învingători fac un lucru – bine – şi pe urma trec la următorul. Nu-şi distribuie atenţia; îşi concentrează mintea, creativitatea şi energia asupra unui singur scop. Iar realizarea unui singur scop este sămânţa din care vor răsări mult mai multe, înmulţind aproape în permanenţă numărul porţilor care se deschid spre reuşita finală…

Orientarea pozitivă în viaţă este "unealta" folosită de învingători ca să transforme imaginaţia în realitate. Orientarea pozitivă în viaţă, puterea ţelului.

Capitolul V

Acest mesaj este despre atitudinea învingătoare a autocontrolului pozitiv. Controlul de sine pozitiv este atitudinea în care tu îţi iei responsabilitatea pentru cauzarea propriilor tale efecte în viaţă. Este o temă foarte importantă deoarece rataţii lasă lucrurile să se întâmple iar învingătorii fac lucrurile să se întâmple iar când eşti capabil să înţelegi această atitudine, vei avea cheia luării deciziilor sau hotărârilor şi atingerii scopurilor tale uşor şi eficient. Deoarece învingătorii vor mai întâi să câştige, apoi îşi dau seama că au controlul de a face lucrurile să se întâmple şi toate imaginile şi scopurile pe care şi le-au propus devin mai uşor de atins deoarece îşi dau seama că ei conduc. Propriul meu model în viaţă este că viaţa este un program „fă-o cu Dumnezeu, fă-o pentru alţii, fă-o pentru tine însuţi".

Adevăratul sens al autocontrolului este adesea prost înţeles. Mulţi interpretează controlul de sine prin a te controla şi a-ţi păstra calmul sub presiune. Dar autocontrolul în relaţie cu psihologia succesului este sinonim cu responsabilitatea. Învingătorii îşi iau întreaga responsabilitate pentru propriile lor vieţi. Ei cred în relaţia cauză-efect şi au acea filosofie minunată că viaţa este un program pe care ţi-l faci singur. Autocontrolul implică libertatea indivizilor de a alege din multiple alternative şi de a da formă propriilor lor destine.

Cunosc mulţi oameni care cred că soarta sau norocul sau poate semnele lor astrologice au dat formă rezultatului vieţii lor, iar aceştia sunt oameni care cred că viaţa lor este preponderent determinată de circumstanţe sau predestinaţie sau de a fi în locul potrivit la timpul potrivit, şi sunt mai predispuşi să cedeze îndoielii şi fricii, şi să fie indecişi în faţa unei decizii care i-ar fi putut conduce la adevăratul succes în vieţile lor. Oamenii care sunt conştienţi că ei exercită controlul a ceea ce se petrece în vieţile lor sunt mai fericiţi şi sunt capabili să aleagă răspunsuri mai potrivite la ceea ce se întâmplă.

Ştiţi, în Vechiul Testament, în cartea lui Leviticus, este o povestire a unui obicei sacru numit „ţapul ispăşitor".

> *Când problemele oamenilor au devenit copleşitoare, un ţap sănătos a fost adus în templu. În cadrul unei ceremonii solemne, cel mai înalt preot din trib şi-a pus mâinile pe capul ţapului şi a recitat o lungă listă de probleme şi îngrijorări, transmiţînd astfel toate problemele oamenilor asupra aceluia. Ţapul a fost apoi eliberat să fugă, luând toate problemele cu el. Asta se întâmpla acum 4000 de ani, dar termenul de „ţap ispăşitor" care a venit de la acea ceremonie veche încă se foloseşte şi astăzi. A da vina pe forţe externe este un obicei din cele mai vechi timpuri, dar care rămâne tânăr mereu nou.*

După ce Adam a mâncat mărul, el a dat vina pe Eva şi a spus: femeia pe care ai pus-o lângă mine m-a făcut să o fac. Unii îşi acuză părinţii, guvernele, deficitele mari, imigranţii că fac muncă de mai bună calitate pentru un salariu mai mic. Ei îşi acuză companiile, şi dau vina în mod specific pe şefii lor. În loc să lucreze la ceea ce se întâmplă în interiorul lor, ei încearcă să dea vina pe ceea ce se află în jurul lor. Este întotdeauna mai uşor şi mai convenabil să presupui că răspunsul se află în altă parte sau la ceilalţi. Dacă am învăţat ceva în viaţă este bumerangul negreşit al lui Dumnezeu, şi anume că roata se întoarce întotdeauna şi că ceea ce transmiţi ţi se va întoarce în mod sigur înapoi cândva. Niciodată n-am spus o minciună care într-un final nu m-a bântuit sau mi-a făcut rău şi nu am făcut vreo faptă bună care să nu mă

fi ajutat sau vindecat în vreun fel. Nu suntem responsabili pentru ceea ce se întâmplă în afara noastră, pentru ceea ce alţii fac sau gândesc, decât pentru cum alegem să răspundem - aceasta este atitudinea noastră.

> *Responsabilitatea pentru noi înşine este a noastră. Dacă va fi să se întâmple, depinde de mine. Şi aceia care nu se pot hotărî de frică de a face alegerea greşită, aflându-se în indecizie, pur şi simplu nu-şi îndeplinesc scopurile, care este o cerinţă pentru succes. Ei preferă să se amestece în mediocritate. Când ştii unde mergi şi că tu conduci, poţi să iei decizii rapid şi uşor. Iar din cauza acestui fapt unic, învingătorii în viaţă par să fie hotărâţi în mod automat. Ei merg înainte fără ezitare deoarece ei şi ceilalţi care merg alături de ei ştiu unde merg şi că nimic nu le poate bloca calea. Toţi indivizii sunt ceea ce sunt şi unde sunt pentru că deciziile pe care le iau determină de fapt dacă câştigă sau pierd propriul lor joc în viaţă.*

Fiecare jucător trebuie să accepte cărţile pe care viaţa i le dă. Dar odată la fiecare mână, doar ea sau el trebuie să decidă cum să joace cărţile pentru a câştiga jocul.

Scriitorul John Erskine a scris „Cu toţii ştim că o viaţă grea este la fel de dificilă, la fel de plină de muncă, obstacole şi greutăţi ca o viaţă bună. Singura alegere este felul de viaţă pentru care ar vrea un individ să facă eforturi." Indiferent că eşti un ratat sau un om împlinit sau un individ fericit, poţi să te mângâi pe spate, luând meritele sau vina pentru locul tău.

Noi ne-am desprins de părinţii noştri la o vârstă mult mai tânără decât am crezut şi de atunci ne conducem propriile vieţi. Eu nu mi-am dat seama până nu am ajuns la aproximativ 30 de ani că eu sunt în spatele volanului în viaţa mea. Credeam că sunt genele mele, sau horoscopul, sau copilăria mea. Trebuia să iau un indiciu de la fiica mea, pe când avea abia 11 luni. Eram un pilot de marină căpos, purtam costumul meu albastru-argintiu când tundeam peluza pentru ca vecinii să ştie că un tip Rambo locuia alături. Obişnuiam să ies afară pe autostradă în Porsche-ul meu căutând să intimidez maşinile Honda Civic. Purtam casca în maşină pe autostradă pretinzând că sunt un înger albastru care zbura în formaţie într-un spectacol aerian.

N-o să uit niciodată acea seară când am intrat în bucătăria mea în plin zbor să-mi salut soţia şi copiii crezând că aceştia vor fi impresionaţi văzând războinicul în uniforma lui. Purtam întotdeauna pistolul împreună cu uniforma mea de zbor în cazul în care aş fi fost prins într-un război adevărat şi luat prizonier. Mă gândeam că aşa mă voi elibera. Sunt sigur că ai prins ideea unui fost militar care se credea şeful casei. Dar a trebuit să învăţ că nu era chiar aşa.

Fata mea cea mai mică Dana, care avea 11 luni, era în scăunelul ei înalt, mâncând terci, doar că terciul era peste tot în părul soţiei mele, pe baveţica fetei şi peste tot pe podea. „Ce se întâmplă aici?", am strigat, punându-mi casca de zbor pe masă. „Parcă ar fi războiul din Vietnam aici!". Soţia mea a zâmbit şi a spus: „Nu-i place terciul, aşa că îi dau să mănânce sos de mere." Nu-mi venea să cred ce a spus. „Dă-mi acel terci" am spus. „Trebuie să mănânce ce-i dăm." Eu am fost crescut în timpul perioadei de după recesiune, şi am fost învăţaţi să lingem farfuria. „Mănâncă ce îi dăm. Oricum, încă nu are papile gustative." Am luat terciul, spunându-i soţiei mele că preiau eu frâiele şi să terminăm odată cu exerciţiul ăsta simplu. I-am spus fiicei mele să deschidă gura. Şi-a încleştat maxilarul. Am luat cateva îmbucături, spre a-i oferi un model, m-am prefăcut că e bun, scoţând sunete de aprobare; nu era aşa gustos, dar nu m-am lăsat. I-am spus fiicei mele: „Este delicios, lui tăticu îi place!" Privirea ei sfidătoare spunea totul, era o privire de genul „Hai, grasule, termină tu..." Ei bine, mă săturasem. Am rugat-o pe soţia mea să părăsească camera şi, fiind în control total asupra situaţiei, am prins-o de obraji şi am forţat-o să deschidă gura. Am râs de propria mea iniţiativă de a prelua comanda. Am îndesat apoi câteva linguri pline de terci în gura ei şi am ţinut-o închisă, cum ar face orice tată bun: „Hai, înghite, i-am ordonat, te ţin aşa până înghiţi." A luat o decizie la 11 luni. A decis mai bine să moară, ţinându-şi respiraţia, decât să înghită.

Mi-am pierdut total controlul şi am explodat: „Hai, mori, nu eşti singurul copil... Înainte să mori, o să înghiţi!" şi i-am ţinut gura şi mai ferm strânsă. A luat o a doua decizie: a decis să facă un transfer de terci. În timp ce strângeam tare, simţeam presiunea acumulându-se în obrajii ei, ca Muntele Sfânta Elena. Creasem efectul nazal şi terciul a ieşit prin deschizătura gurii ei şi mi-a intrat adânc în nas, în zona pituitară, şi eu nu am mai putut respira, căzând în convulsii pe podea, în costumul meu de zbor. Soţia mea, auzind agitaţia, s-a întors pe vârful picioarelor şi mi-a zâmbit dulce: „Ce s-a întâmplat, Top Gun?" m-a întrebat. Am spus: „Nimic... Nu-i

place terciul, nu face atâta caz din asta.” Vedeţi, fiica mea a decis foarte devreme în viaţă că nu-i place terciul şi că nu are nevoie de el. A crescut acum şi a părăsit cuibul, însă nici în zi de azi nu-i place gustul niciunui fel de terci, dar pe de altă parte, asta este alegerea ei, nu-i aşa?

Mulţi copii învaţă să controleze vieţile părinţilor lor cu mult înainte de a învăţa să vorbească sau să spună propoziţii. Dacă smiorcăitul le oferă atenţie şi bunătăţi, smiorcăitul continuă. Copiii fac întotdeauna lucrurile pentru care sunt recompensaţi. Am văzut recent un băieţel terorist de 5 ani într-un zbor de avion. Acesta nu vroia să stea pe locul lui cu centura de siguranţă pusă până ce mama sa şi tatăl său nu i-au dat şi bucăţile lor de prăjituri cu ciocolată ca desert.

Dar tu şi eu nu suntem victime în vântul sorţii. Noi suntem la cârmă. Nu suntem păpuşi atârnate în voia eredităţii şi mediului nostru. Cunosc mulţi indivizi care trebuie să lucreze până târziu tot timpul ca şi când companiile sau şefii lor i-ar obliga. Tu şi eu decidem să lucrăm până târziu câteodată pentru că există lucruri importante pe care vrem să le facem. Oamenii care trebuie să facă anumite lucruri urăsc de obicei să le facă, dar nu sunt fericiţi făcându-le. Dacă te simţi obligat să faci ceva în viaţă, în acest sens, eşti iresponsabil în acel act. Controlul de sine responsabil este calea spre sănătatea mentală şi, în mod frecvent, şi spre sănătatea fizică de asemenea.

Cercetări actuale asupra bio-comportamentului şi programelor de bio-feed-back au verificat potenţialul uman pentru controlul funcţiilor corpului şi emisiilor de unde ale creierului. Prin antrenament specializat şi disciplină, este posibil şi poate chiar practic să ne controlăm pulsul, pragul durerii, frecvenţele undelor creierului şi alte funcţii ale organismului ca mijloace de mentenanţă pozitivă a sănătăţii pentru viitor.

Azi, clinici din toată lumea învaţă oamenii cum să-şi crească temperatura corpului pentru a ajuta la prevenirea instalării migrenelor, cum să-şi dilate arterele ca să permită un flux mai bun al sângelui spre inimă şi cum să-şi relaxeze muşchii şi extremităţile nervilor. Eu lucrez cu atleţi olimpici pentru a-i ajuta să se pregătească să atingă performanţe de vârf utilizând o combinaţie de bio-feed-back şi imagistică controlată. Viitoarea generaţie de austronauţi care vor construi staţiile noastre spaţiale permanente şi noile oraşe de pe orbită îşi antrenează minţile ca să prevină

starea de rău care este comună navelor spaţiale datorită forţei gravitaţionale zero care este prezentă în timpul călătoriilor în spaţiu.

Ştii, tu şi eu exercităm mult mai mult control voluntar asupra a ceea ce am crezut că sunt funcţii involunatare ale corpului nostru şi evenimente în viaţă decât ne-am imaginat vreodată. Aceasta se numeşte psihologia responsabilităţii şi se potriveşte de minune cu propriile noastre convingeri spirituale. Aceasta împiedică iresponsabilitatea şi lipsa de valoare să ducă la un comportament anormal, nevroză şi deteriorare mentală. Tratamentul pentru indivizii care suferă de aceste simptome include a le arăta că nu au nevoie să se închidă în trecut ci că sunt responsabili pentru acţiunile lor prezente cât şi pentru comportamentul lor viitor.

Când indivizii nevrotici sunt ajutaţi să-şi asume responsabilitatea personală, prognoza pentru recuperare este bună. Aşa că fiinţele umane învingătoare îşi dau seama că totul în viaţă este voliţional, chiar şi faptul de a fi în viaţă este o alegere.

> *Totul în viaţă, tu şi eu alegem să facem pentru că este profitabil pentru cei dragi nouă şi bun pentru noi înşine. Unii aleg răul, alţii binele. Unii aleg plăcerea fără scop. Alţii aleg scopul care aduce plăcere şi bunăstare.*

Nu trebuie să munceşti, poţi alege să aplici pentru şomaj sau să cerşeşti. Nu trebuie să plăteşti taxe, poţi să trăieşti într-un paradis fiscal sau poţi să mergi la închisoare pentru evaziune fiscală. Nici măcar nu trebuie să pregăteşti cina sau să faci copii sau să te trezeşti dimineaţa. Unii nu fac niciunul din aceste lucruri. Decizi să faci lucrurile pe care le faci nu din constrângere ci pentru că îţi sunt folositoare şi reprezintă cea mai bună alegere din alternativele posibile care să te ajute să-ţi atingi scopurile. Aşa că oamenii împliniţi în viaţă şi adevăraţii învingători sunt larg deschişi spre alegeri şi caută în mod constant un mod mai bun de a trăi.

În excelenta sa carte, „Înnoirea de sine", John Gardner afirmă că indivizii învingători nu-şi lasă la întâmplare dezvoltarea potenţialului lor, ci o urmăresc în mod sistematic, abia aşteaptă un dialog nesfârşit între potenţialităţile lor şi solicitările vieţii, nu doar solicitările pe care le întâlnesc, ci şi cele pe care le inventează, şi astfel zilnic mii de oameni îşi dau seama că există o lume complet nouă de descoperit şi demonstrează adevărul din afirmaţia lui Gardner, şi anume că

nici nu ştim că am fost în închisoare decât după ce ne eliberăm. Nu suntem doar victimele obiceiurilor într-un sens foarte adevărat, fiecare dintre noi devine prizonierul sutelor de restricţii impuse de noi înşine. Adolescenţii au o puternică nevoie de a se conforma standardelor grupului lor. În timp ce ei pot simţi că modul lor special de a se dichisi este un act de independenţă, din contră, stilurile şi activităţile lor sunt supuse în mod strict codului grupului de colegi. Aceia care refuză să fie responsabili pentru propriile lor fapte, judecând însă comportamentul altora, nu au atins maturitatea responsabilă şi, din păcate, mulţi adulţi îşi petrec întreaga viaţă la acest nivel de imaturitate. În timp ce creştem spre vârsta adultă, luăm decizii care în mod progresiv ne limitează oportunităţile şi alternativele. Noi selectăm doar câţiva prieteni din miile cu care avem contact în fiecare zi, iar aceşti prieteni sunt de obicei oameni cu care suntem de acord şi astfel ne limităm aportul de noi idei. Noi ne alegem nivelul educaţional, care în timp ne determină la scară mai largă slujbele şi asociaţii noştri, şi zi de zi căutăm calea minimei rezistenţe, confortabili în căile noastre comode.

Învingătorii responsabili se uită la ceea ce aleg în fiecare zi din apatie sau din lipsă de imaginaţie, şi într-un moment de adevăr fac o declaraţie de independenţă. Ei îşi exercită dreptul de a alege şi îşi asumă rolul de responsabilitate personală.

Răposata Margaret Meed, renumit antropolog şi sociolog, a numit responsabilitatea personală cea mai importantă evoluţie a noastră şi noţiunea că suntem produsul mediului nostru cel mai mare păcat al nostru. Ar trebui să existe o statuie a responsabilităţii în Golful San Francisco pe măsura Statuii Libertăţii, deoarece nu există libertate fără responsabilitate, dacă nu putem folosi libertatea în mod responsabil. Legea cauză-efect este pentru totdeauna guvernanta vieţilor noastre.

Iată câteva tehnici pentru dezvoltarea unei atitudini învingătoare a controlului de sine pozitiv, deoarece este atât de important să realizezi că tu conduci. În primul rând, elimină cuvintele „trebuie” şi „nu pot” din vocabularul tău, scapă de ele, nu trebuie să faci nimic. În al doilea rând, listează alegerile alternative la obiceiurile tale actuale, mai ales acele obiceiuri de care nu îţi pasă. Pune alegeri noi pe hârtie. În al treilea rând, asumă-ţi creditul cât şi vina pentru deciziile tale în mod deschis, dar în

mod special asumă-ţi meritele pentru că datorită ţie ai ajuns acolo. În al patrulea rând, afirmă că recompensele tale în viaţă se vor ridica întotdeauna la nivelul serviciului tău. Şi în al cincilea rând, învaţă cum să te relaxezi şi să preiei mai mult controlul asupra organismului tău, practică tehnici de relaxare profundă şi studiază şi învaţă mai multe despre tehnici de bio-feed-back, preia în mai mare măsură controlul voluntar asupra funcţiilor involuntare ale corpului, învaţă cum să-ţi relaxezi muşchii pentru a scăpa de tensiune, învaţă cum să-ţi creşti temperatura pielii pentru a scăpa de durerile de cap, învaţă cum să te relaxezi şi să-ţi creşti temperatura pentru a-ţi creşte fluxul sanguin şi să-ţi reduci bătăile inimii, în loc să iniţiezi scrisori şi telefoane de acţiune la o anumită oră în fiecare săptămână din partea ta pentru că, vezi tu, învingătorii în viaţă nu aşteaptă invitaţii ca să câştige ci fac ca lucrurile să se întâmple. Cu alte cuvinte, rataţii lasă lucrurile să se întâmple iar învingătorii fac lucrurile să se întâmple.

Aşa că ia o hârtie şi crează-ţi propriul tău horoscop personal pentru viaţă. Autocontrolul pozitiv reprezintă atitudinea în care tu îţi iei responsabilitatea de a cauza propriile tale efecte în viaţă.

Capitolul VI

O atitudine învingătoare a autocontrolului pozitiv duce la valoarea de acţiune a autodisciplinei pozitive.

Autodisciplina pozitivă înseamnă a plăti preţul succesului, iar tema autodisciplinei este exerciţiul, exerciţiul, exerciţiul. Învingătorii practică disciplina de sine pozitivă. Autodisciplina te provoacă să faci pariu cu tine însuţi şi începe acolo unde se termină promisiunile deşarte. Toate celelalte calităţi învingătoare din acest program sunt absolut fără valoare fără autodisciplină pozitivă, pentru că te poţi simţi motivat de dorinţă, poţi simţi că deţii controlul, poţi să speri că vei merge

pe Lună, poţi chiar să-ţi imaginezi că eşti pe Lună, dar nici măcar n-o să vizitezi un exponat NASA fără autodisciplină perseverentă.

Totul pare atât de simplu. Îi spui micului tău mecanism robot subconştient că vrei o nouă imagine de sine şi, pac, ca un termostat, aceasta creşte. Ei bine, e nevoie de ceva mai mult efort pentru că eşti aşa cum eşti de mai multă vreme, de fapt, majoritatea vieţii tale. Şi în fiecare zi, acţiunile şi reacţiile tale de obicei confirmă şi sprijină imaginea ta de sine actuală. Tu vorbeşti în mod constant cu tine însuţi în fiecare minut în care eşti treaz, de la aproximativ 600 la 800 cuvinte pe minut, menţinând şi justificând cine eşti tu astăzi. Acest lucru se întâmplă de ani întregi. Micul tău robot s-a transformat într-o adevărată cameră de control plină de obiceiuri mari. Şi obiceiurile sunt cheia deoarece obiceiurile încep cu remarci, câteodată reclame din reviste sau sugestii prietenoase, experimente, care la început sunt firave dar încep să crească, strat peste strat, gând peste gând, alimentate de imaginaţie şi emoţii până când devin ca şi cablurile de oţel incasabile care ne întăresc viaţa. Obiceiurile reprezintă atitudinile care îţi controlează viaţa de zi cu zi.

Tema autodisciplinei pozitive este să-ţi transformi victoria într-un obicei. Doar disciplina de sine pozitivă poate să facă sau să distrugă un obicei. Doar autodisciplina poate să afecteze o schimbare permanentă în imaginea ta de sine şi în tine. Mulţi oameni au definit autodisciplina ca pe ceva exterior. Dar o definiţie mai bună a autodisciplinei este a face în interior în timp ce faci la exterior, pentru că autodisciplina nu este decât practică mentală, încredinţarea memoriei a acelor gânduri şi emoţii care vor înlocui informaţiile curente stocate în banca memoriei subconştiente, şi prin repetiţie neobosită, aceste alimentări noi vor penetra în subconştientul nostru robot, rezultând în creearea unei noi imagini de sine. Arta vizualizării sau simulării mentale nu este deloc un concept nou; aceasta există de la începutul timpurilor deoarece indivizii au avut fantezii şi s-au conformat scenariilor lor de viaţă, ca un film încă de la bun început. În ultima decadă, arta vizualizării a devenit mai sofisticată. De la conceptul simplu al gândirii pozitive la o înaltă abordare tehnică completată de jocuri şi programe digitale computerizate şi simulări video, cercetarea actuală confirmă abilitatea incredibilă a minţii de a obţine gândul dominant curent prin instruirea corpului de a realiza imaginile vii ale performanţei ca şi cum ar mai fi fost atinse înainte şi acum sunt doar repetate. Unul

dintre motivele principale pentru care mulţi indivizi nu îşi ating scopurile este că nu înţeleg, şi dacă înţeleg nu sunt dispuşi să exerseze determinarea şi disciplina de sine de a practica în interior în timp ce efectuează la exterior. Cheile dezvoltării de noi atitudini, obiceiuri şi abilităţi sunt:

1. Încredinţarea memoriei, de obicei într-un mediu relaxat sau meditativ, a acelor vizualizări specifice şi emoţii însoţitoare care pot suprascrie informaţia curentă stocată în robotul tău subconştient.

2. Repetiţia neobosită, din nou şi din nou şi din nou, penetrarea şi stocarea acestor noi intrări în noua ta imagine de sine robot, rezultând în crearea unei noi imagini de sine despre acel act specific.

> *Adevărata autodisciplina înseamnă să-ţi spui ţie însuţi de mai multe ori în cuvinte, imagini, concepte şi emoţii că câştigi fiecare victorie importantă acum. Aşa că învingătorii exersează în birou şi înafara lui, pe tărâmul de joc şi înafara lui, ei învaţă informaţii noi, informaţii corecte, şi apoi le vizualizează şi simulează fiecare experienţă pe care vor s-o realizeze. Orice învingător pe care l-am întâlnit vreodată, în orice situaţie de viaţă, fie bărbat sau femeie, tânăr sau bătrân, foloseşte tehnica vizualizării sau simularea mentală în fiecare zi în imaginaţia lui/ei.*

În calitate de fost preşedinte al programului nostru olimpic sportiv de psihologie, am cunoscut o campioană mondială rusoaică, o patinatoare, şi aceasta mi-a spus: „Ştii, Denis, cad rar deoarece exersez fiecare secvenţă în imaginaţia mea noaptea cu ochii închişi şi puteam sa-mi execut cu succes întregul program legată la ochi fără ezitare." De la fostele vedete olimpice de scrimă ca Billy Johnson, Debbie Armstrong şi fraţii Moir până la toţi minunaţii campioni europeni, cu toţii au învăţat că simularea mentală este un mod excelent de a exersa înşelăciunea şi a câştiga încredere.

În mintea ta, închide ochii, aşteaptă perfect echilibrat, corectează poziţia genunchiilor, simte accelerarea înviorătoare, vântul, viteza, libertatea de a o face tu însuţi. Pentru campioni este culmea succesului; pentru începători este un mod grozav de a-ţi învinge teama. La urma urmei, în imaginaţia ta, nu cazi niciodată. Toţi marii jucători de golf ca Jack Nichols sau Great Norman şi Pat Bradly sau Cathy Baker, de câte ori ratează o lovitură, o reiau imediat în imaginaţia lor. Şi mari jucători de tenis, ca Martina Navratilova şi Boris Becker, sunt maeştri ai simulării. Ştii, acum câtva timp, când Jack Nichols a câştigat marele turneu de golf, la vârsta de 45 de ani, un jocheu veteran simula în timp ce îl urmărea pe Nichols şi pe fiul lui înaintând spre celebrarea victoriei într-o jachetă verde de camuflaj. În timp ce urmărea reportajul de la televizor, legenda de călărie Willie Shoemaker şi-a spus: „Dacă Jack Nichols poate câştiga turneul la vârsta lui, atunci eu pot să găsesc în mine puterea interioară şi să câştig încă odată derby-ul Kentucky, la vârsta de peste 50 de ani.” Simularea s-a adeverit încă odată, căci bătrânul Willie stătea în cercul câştigător în Louisville, în ziua derby-ului. Aşa că învingătorii simulează şi exersează victoria, în alte cuvinte ei îşi revendică succesele. Ei exersează ca şi când ar fi primii, chiar dacă provocarea lor este prima din omenire, pentru că aceasta devine un obicei pentru ei.

Astronauţii sunt modelul cel mai bun în viaţă al autodisciplinei învingătoare. Am avut norocul să studiez şi să observ programul Apollo pentru astronauţi şi am observat echipajul jucându-se de-a mersul pe lună, căci nimeni nu o mai facuse înainte. Cine altcineva decât Jules Verne sau Isaac Asimov credea că este posibil? Astronauţii îşi petrec ani întregi angajaţi în simulări mentale. Ei exersează fiind aruncaţi în sus şi în jos într-o capsulă pentru a fi experimentaţi în spaţiu. Apoi au mers în deşert şi au exersat cu un modul simulator lunar, ca şi când ar fi aterizat pe suprafaţa lunii, oră după oră, lună după lună, an după an, ei au memorat şi simulat exact paşii teoretici cu sute de secvenţe critice vitale pe care oamenii de ştiinţă de la NASA şi le-au imaginat şi calculat că-i vor duce în siguranţă pe lună şi înapoi. Apoi Neil Armstrong, după 300 de şedinţe de practică, a făcut primul pas şi a transmis reacţia lui înapoi la centrul de control al misiunii de la Houston: „Houston, vulturul a aterizat. Este un pas mic pentru om, un salt uriaş pentru omenire.” Dar a mai adăugat la transmisia lui: „A fost frumos, exact ca antrenamentele noastre.”

Îmi amintesc că stăteam lângă o femeie într-un zbor recent spre Chicago care făcea un sunet ciudat cu ochii închişi. Am întors capul spre ea şi am întrebat-o dacă doreşte să chem o stewardesă în ajutorul ei. Mi-a răspuns indignată: „Pardon?... Sunt cântăreaţă la oboi la orchestră şi exersez pentru spectacolul din seara aceasta." Eu am crezut că e ciudat dar ea a crezut că eu sunt ciudat pentru că am întrerupt-o. Şi a spus: „Acum, dacă mă scuzi, o să-mi continui reprezentaţia."

Poate că cel mai relevant exemplu al autodisciplinei învingătoare pe care l-am văzut vreodată ne-a fost expus prin experienţa învingătorilor întorşi din Vietnam. Prin bucuria şi reuniunile cu familiile de acum mulţi ani, ai reuşit să înţelegi autodisciplina în acţiune? Ai auzit sau ai citit despre obiceiurile prizonierilor pe parcursul acelor 3, sau 5 sau până la 7 ani de privare de libertate şi plictiseală? Ce ai face dacă ai fi închis, fără alte perspective: ai dormi, ai citi, ai face flotări, ai fi deprimat mai tot timpul, ţi-ai plânge de milă, ţi-ar fi dor de cei de acasă sau, aşa cum au făcut majoritatea, ai transforma tabăra de prizonieri într-un adăpost de perfecţionare? Câţiva dintre învingătorii noştri şi-au confecţionat chitare din beţe de lemn şi corzi şi deşi crudele instrumente nu scoteau niciun sunet, aceia care ştiau să cânte exersau din memorie, ascultând în imaginaţia lor, se învăţau unii pe alţii tonuri şi poziţii ale degetelor şi cântece noi, şi unii, care nu mai ţinuseră niciodată înainte în mână o chitară, sunt acum cântăreţi de flamenco împliniţi. 7 ani este un timp destul de lung pentru exerciţiu. Alţii exersează dactilografia pe maşini de bătut imaginare şi ajung la 40 de cuvinte de minut fără nicio greşeală prima dată când tastează în viaţa lor pe o maşinărie IBM adevărată.

Fitness-ul fizic era interzis în taberele de prizonieri. Când nu aveau altceva de făcut, făceau genuflexiuni. Un învingător deţine acum recordul mondial: 4500 de genoflexiuni fără odihnă. Nu voi uita niciodată povestea colonelului de aviaţie, George Hall, care a jucat câte o rundă imaginară de golf în fiecare zi pe durata celor 5 ani şi jumătate de prizonierat în Vietnamul de Nord. În celula lui de 8 pe 8, în pijamale negre şi în picioarele goale, colonelul Hall juca cele mai bune partide de golf. În alte cuvinte, el a jucat golf în mintea lui rejucând cele mai bune jocuri ale lui, ceea ce se numeşte întărirea succesului, şi prejucând orice joc pe care încă nu îl jucase, ceea ce se numeşte preîntărirea succesului viitor. Aceste exerciţii mentale i-au fost de folos când s-a întors la adevăratul joc de golf. După 7 ani fără golf şi 5 ani şi jumătate în captivitate solitară, slăbit de malnutriţie şi serios atrofiat şi

subponderal, colonelul George Hall a fost înapoi în formă la doar câteva săptămâni după eliberarea sa din Vietnamul de Nord, după stabilirea păcii. El a jucat în campionatul de golf din New Orleans şi a dat o lovitură extraordinară. Mass-media l-a intervievat pe colonelul Hall la sfârşitul rundei de golf şi i-au spus: „Felicitări, domnule, cum vă explicaţi incredibila rundă de golf? Un caz de norocul reîncepătorului?” Colonelul Hall a zâmbit şi a replicat liniştit: „Noroc? Glumeşti?”. Colonelul Hall fusese martor la ceea ce orice austronaut, orice pilot, orice altlet olimpic, orice om de vânzări, orice gazdă care planifică o petrecere, orice muzician sau orice învingător a învăţat: că dacă o faci bine în practică o poţi face bine şi în viaţă; în imaginaţia ta poţi învăţa să nu greşeşti niciodată. Mulţi dintre învingătorii noştri s-au învăţat unii pe alţii o limbă străină. Cel puţin 50 din cei care s-au întors au învăţat să vorbească cel puţin 3 limbi în mod fluent. Nu existau biblii la Hanoi Hilton, aşa că învingătorii noştri s-au folosit de memoria lor şi au reconstruit sute dintre cele mai semnificative pasaje pentru slujbele de duminica. Ostaticii şi-au împărtăşit de asemenea abilităţile. Ei au discutat şi reluat experienţele din copilărie de interes comun. Ei au creat jurnale mentale complete în timp ce se aflau în detenţie izolată şi au inventat sute de idei de făcut bani şi poate, cel mai important, au câştigat perspectivă prin amintirea şi împărtăşirea idealurilor despre această ţară care a fost fundaţia măreţiei sale. Ei au învăţat că simularea este cea mai puternică unealtă din univers şi că universul este al învingătorilor. Aşa că e nevoie să te disciplinezi ca să poţi fi învingător. Trebuie să exersezi în interiorul tău atunci când practici la exterior, şi chiar înainte de a te duce la culcare seara, şi imediat după ce te trezeşti dimineaţa, şi sub duş, şi în maşină şi oricând ai timp liber pentru că atingerea autodisciplinei înseamnă să practici în interior în timp ce execuţi la exterior.

Iată punctele cheie pe care trebuie să ţi le aminteşti despre autodisciplina pozitivă.

Trebuie să ne amintim că în fiecare zi ar trebui să ne luăm exemplul de la astronauţi, atleţi şi piloţi care sunt maeştri ai artei simulării vizuale şi senzoriale. Piloţii de linii aeriene sunt un exemplu fantastic deoarece ei simulează în cel mai sofisticat echipament electronic şi un pilot de avion nu-şi poate permite nicio greşeală deoarece e vorba de vieţile noastre.

Numărul doi se referă la înţelegerea faptului că există un ciclu comportamental al învingătorilor. Imaginea noastră de sine ne determină performanţa. Şi imediat după orice performanţă ne angajăm într-o discuţie cu noi înşine, în cuvinte, imagini şi emoţii, pentru a confirma sau ajusta imaginea de sine referitoare la acea acţiune specifică. Este un ciclu: un ciclu în sus sau în jos şi discuţia cu sine pe care o folosim după orice acţiune determină dacă noua imagine de sine va întări victoria sau eşecul.

Numărul trei: ca un obicei zilnic de a exersa, trebuie să repetăm orice act important din nou şi din nou în imaginaţia noastră, ca şi cum deja am stăpâni acel act. Iar după fiecare reprezentaţie, indiferent că e vorba de încheierea unei vânzări sau de a vorbi în faţa unui grup, de a comunica cu angajaţii noştri, a juca golf sau tenis, sau de a face faţă persoanelor apropiate nouă, ar trebui să ne controlăm discuţia cu noi înşine pentru a reafirma sau a creşte imaginea noastră de sine în prestaţia noastră învingătoare. Dacă performăm bine, discuţia cu noi înşine ar trebui să fie „asta sunt eu, aşa mai merge" iar dacă prestăm rău discuţia imediată trebuie să fie „ăsta nu sunt eu, eu pot mai bine de atât". Iar apoi ar trebui să reluăm acţiunea corect în imaginaţia noastră.

Numărul patru, trebuie să stăm deoparte câteva minute înainte de orice joc important din viaţa noastră pentru a folosi imageria relaxată ghidată, pentru a practica din interior spre exterior. Trebuie să ne împrospătăm şi să ne antrenăm subconştientul cu informaţii corecte pentru ca uimitoarea abilitate a acestuia de a urma instrucţiuni automat să preia frâiele şi să ne ghideze spre o lovitură directă asupra ţintei.

Şi, în final, orice obicei pe care l-am învăţat a început ca o noţiune frivolă, doar ca o idee, şi apoi cu practică a devenit ca un cablu de oţel să întărească vieţile noastre. Discuţia cu sine repetitivă, din nou şi din nou, este cheia obţinerii autodisciplinei. Autodisciplina pozitivă te pune pe tine în locul şoferului. Când repeţi mişcările corecte şi le interiorizezi, vei deveni o fiinţă umană de performanţă înaltă. Alţii te vor numi norocos sau înzestrat sau în locul potrivit la momentul potrivit, deoarece într-o manieră foarte relaxată vei câştiga aproape orice victorie importantă pe care o cauţi în jocul vieţii.

Capitolul VII

Acest mesaj este despre atitudinea învingătoare a stimei de sine pozitive, iar stima de sine este singura cea mai importantă calitate a unei fiinţe umane învingătoare. Este acel sentiment profund a propriei tale valori: „Mă plac, chiar mă plac pe mine însumi. Date fiind părinţii mei, aspectul meu fizic, limitările mele, stilul meu de viaţă, şi originile mele, sunt chiar bucuros că sunt eu. De fapt, prefer să fiu eu însumi decât oricine altcineva din istorie. Dar nu sunt îngâmfat. De fapt, îngâmfarea este darul lui Dumnezeu pentru oamenii superficiali."

Această conversaţie cu sine pozitivă reprezintă verbalizarea valorilor interioare ale unui învingător, şi această conversaţie cu sine pozitivă este cheia dezvoltării stimei de sine pozitive. Învingătorii în viaţă şi-au dezvoltat credinţe foarte solide de valoare de sine şi încredere de sine. Nu s-au născut în mod necesar cu aceste sentimente bune, însă ca orice alt obicei, au învăţat să se placă pe sine prin practică. Unii indivizi se nasc cu mult mai multă valoare la start.

Au părinţi bogaţi sau frumoşi, sau talentaţi şi inteligenţi, şi mulţi copii în primii ani ai vieţii au fost încurajaţi şi îngrijiţi de către părinţi învingători şi profesori şi antrenori extraordinari, şi prieteni care le-au dat sentimente timpurii de stimă de sine, şi aceasta este poate cea mai importantă calitate a unui părinte bun şi de asemenea a unui bun lider de afacere, încurajarea pozitivă a copiilor şi angajaţilor lor spre dezvoltarea valorii de sine. Există însă un model istoric uimitor care este aproape contradictoriu, şi acesta este modelul după care unii dintre urmaşii celor mai bogaţi, mai frumoşi şi mai talentaţi oameni au devenit rataţi sau leneşi, nefiind capabili să se ridice la nivelul moştenirii lor, nefiind capabili sau nepăsându-le suficient să se accepte sau să se descurce în societate pe cont propriu. Acest lucru se poate datora faptului că au avut atâtea la început încât nu au dezvoltat niciun impuls interior care să-i propulseze înainte. Şi totuşi, unii dintre urmaşii celor mai nepromiţătoare şi descurajatoare începuturi s-au transformat în învingători remarcabili şi oameni de succes de top. Din adversitate se poate dezvolta măreţia.

În cazul rataţilor sau oamenilor josnici, o atitudine de stimă de sine scăzută pare să stea la rădăcina problemelor lor. Studii recente asupra teroriştilor, tâlharilor şi asasinilor liderilor mondiali au arătat că este foarte probabil ca aceşti agresori să fie singuratici cu o stimă de sine extrem de scăzută, şi acest lucru este valabil şi pentru majoritatea criminalilor. S-a spus că criminalul notoriu John Dillinger s-a dus într-o fermă şi le-a spus în mod repetat ocupanţilor „Numele meu este John Dillinger, numele meu este John Dillinger. Nu vreau să vă fac rău, vreau doar să vă spun că numele meu este John Dillinger…"

Un terorist fără valori interne pozitive şi cu un dispreţ fanatic faţă de ceilalţi, condus de ură în loc de iubire, simte că trebuie să omoare lideri importanţi sau martori inocenţi pentru a crea un eveniment media şi a se simţi demn de atenţie. Ce tragedie teribilă şi jalnică. Şi hoţii care nu au stimă de sine fură bunurile altora pentru a compensa lipsa lor de valori, iar abuzatorii de copii şi cei care îşi bat nevestele se ascund sub masca mânioasă a agresiunii pentru a intimida acei membrii de familie vulnerabili care le dau un sentiment fals de putere. Dar oamenii ca Golda Meir, Doamna Curie, Benjamin Franklin, Thomas Edison, Maica Tereza şi Jonas Sulk, cu toţii au pomenit de sentimente precoce de valoare şi de dorinţa lor de a transmite serviciul lor valoros celorlalţi.

Studiile asupra indivizilor cu performanţe mari verifică încă odată că stima de sine pozitivă este ingredientul cheie. Studii asupra managerilor şi personalului din vânzări atestă acelaşi ingredient. Oamenii de vânzări care adoptă propria lor valoare de sine au doar succes temporar, dacă se ridică de jos, iar managerii cărora le lipseşte stima de sine par să se plafoneze foarte repede sau să devină birocraţi, dar adevăraţii producători de top în afaceri par că întotdeauna se simt bine cu ei înşişi deoarece îşi dau seama că măsura succesului în viaţă nu este bazată atât pe condiţiile externe cât pe credinţele adânci despre propria valoare. Dintre toate judecăţile noastre în viaţă, niciuna nu este mai importantă ca estimarea pe care noi ne-o stabilim în conformitate cu standardele noastre interne.

Pentru a dezvolta un grad şi mai mare a stimei de sine pozitive, învingătorii învaţă să înţeleagă că dezvoltarea personală este un program ce durează pe parcursul întregii vieţi. În timp ce creşteam, mulţi dintre noi jucam roluri dictate de adulţi; multora dintre noi ni se spunea ce să facem şi ce să nu facem, ne era adus aminte în mod constant de neajunsurile noastre şi ni se spunea să nu întrerupem

alte persoane, „nu eşti destul de mare să faci acel lucru, lasă-l pe tata să-ţi arate cum se face”. Acest bombardament se poate transforma în problema adolescenţilor tulburaţi sau în conflictul dintre generaţii dacă este practicat în mod continuu. Cei care nu sunt realizaţi în viaţă par să ude şi să cultive seminţele precoce ale sentimentelor lor interioare cu propria lor imaginaţie şi dezvoltă buruieni puternice care îi împung şi îi irită mulţi ani.

Ştii, am citit despre un trib de băştinaşi din America de Sud a căror membrii mureau prematur din cauza unei maladii stranii de câteva generaţii. S-a descoperit într-un final că boala era provocată de muşcătura unei insecte care trăia în pereţii caselor lor. Nativii aveau câteva soluţii posibile: puteau să distrugă insectele cu un insecticid, puteau să-şi distrugă şi să-şi reconstruiască casele, se puteau muta în altă zonă unde nu sunt astfel de insecte, sau puteau să continue să trăiască şi să moară devreme, cum făcuseră de generaţii. Şi au ales să rămână unde sunt şi să moară mai devreme. Au ales calea non-schimbării şi rezistenţei minime şi mulţi oameni au în viaţa lor o atitudine similară despre dezvoltarea personală. Pe de-o parte, ei ştiu că învăţarea aduce schimbări dar pe de altă parte ei par să reziste schimbării; ei ştiu că mulţi oameni au depăşit obstacole mari pentru a deveni măreţi, dar nu îşi pot închipui ca acest lucru să li se întâmple lor.

Aşa că se resemnează, dorindu-şi doar şi fiind invidioşi pe vieţile altora. Aceşti oameni umili învaţă obiceiul de a se concentra pe eşecurile lor şi pe toate evenimentele negative din viaţa lor, iar conversaţia cu sine pare să întărească acest ciclu al eşecului. Din cauză că sunt controlaţi de standarde externe care le-au fost impuse de alţii, adesea îşi propun obiective prea mari de la bun început, şi de vreme ce nu reuşesc să-şi atingă scopurile în mod repetat, aceste eşecuri devin setate în imaginea de sine subconştientă ca adevărate ţinte şi scopuri proprii. Acest lucru explică de ce atât de mulţi oameni importanţi au ceea ce mie îmi place să-l numesc potenţial permanent. Cu alte cuvinte, aproape că reuşesc din nou şi din nou, având doar succes temporar care nu reuşeşte să se materializeze într-un stil de viaţă solid.

Este de asemenea interesant să observăm că cei care strigă cel mai tare şi încearcă să-ţi atragă atenţia strigă de fapt după ajutor din cauza stimei de sine scăzute; ceea ce strigă de fapt este „Ajutor, uitaţi-vă la mine vă rog!”. De asemenea există în zilele noastre printre mulţi indivizi o tendinţă aflată în creştere de a se etala într-un mod

în care au posesiuni scumpe. Această concentrare asupra simbolurilor este o modalitate de a spune altora că proprietarului de fapt îi lipseşte stima de sine.

Este posibil ca doar aceia cu un puternic simţ al valorii de sine să îşi poată permite să afişeze o imagine modestă în comunitate. Şi de obicei ei fac acest lucru. Dar mai există o faţetă a modestiei: modestia înseamnă a le servi celorlalţi valoare, pe când umilinţa este atunci când te distrugi în proces. Mulţi oameni sunt împiedicaţi în a-şi folosi talentele deoarece trăiesc cu falsa credinţă că este rău să fii competitiv, chiar ca un mijloc de a-şi testa abilităţile interne şi de a dezvolta deprinderi. Ei au devenit fanatici în crezul lor că este greşit să fii bogat, ei au noţiunea că este nobil să fii sărac şi că sărăcia duce la puritate spirituală. Ei înţeleg din scripturi că banii sunt rădăcina tuturor relelor, nerealizând că interpretează greşit înţelepciunea veşnică, şi anume că iubirea de arginţi este rădăcina tuturor relelor.

Când banii, puterea asupra celorlalţi şi câştigul personal sunt principalele scopuri în viaţă, atunci urmează criza morală şi economică nu doar pentru individ, ci pentru întreaga societate. Vezi, bogăţia este o sursă de fericire doar atunci când este folosită pentru a face bine altora. Dacă dezvolţi un stil de viaţă care este mulţumitor şi plin de inspiraţie pentru tine însuţi şi dacă eforturile tale sunt orientate spre a oferi un exemplu sănătos celor care aşteaptă de la tine îndrumare şi încurajare, atunci eşti într-adevăr o persoană bogată. Să nu-ţi faci o impresie greşită, dar nu văd nimic rău în a fi extrem de împlinit financiar. De fapt la asta se referă curajul şi psihologia învingătorilor. Ar trebui să avem dreptul să câştigăm pe atât de mult pe cât suntem de dispuşi să muncim şi să creăm, furnizând produse sau servicii de care să beneficieze cât mai mulţi oameni, şi asta este cheia, ca alţii să beneficieze, nu să-i exploatăm, nu să ne folosim de insecurităţile lor, de perversiunile lor sexuale sau de obsesiile lor. Resursele financiare stau în spatele oricărei descoperiri ştiinţifice, oricărei tehnologii medicale, oricărei industrii, oricărei cărţi pe care o citim şi oricărei slujbe pe care o avem. Abundenţa financiară este recolta productivităţii noastre individuale şi colective. Şi eu cred că trebuie să mă bucur de roadele muncii mele fără vină. Ar trebui să investim la orice capitol în calitate; cere preţul cel mai mare deoarece este construită să funcţioneze corect şi să dureze timp îndelungat.

Pentru a stabili o stimă de sine veridică trebuie să ne concentrăm asupra propriilor noastre succese şi să uităm de eşecurile şi negativitatea din vieţile noastre.

Punctul de vedere al copilului trebuie recunoscut ca servindu-ne drept scop în primii ani ai copilăriei dar trebuie lăsat deoparte în timp ce ne maturizăm. În loc să ne comparăm cu alţii, ar trebui să ne comparăm cu propriile noastre abilităţi, interese şi scopuri. Şi putem face un efort conştient să ne creştem standardul stilului de viaţă şi să acordăm mai multă atenţie înfăţişării şi obiceiurilor personale. Pentru a dezvolta o stimă de sine crescută ar trebui să bazăm mai multe dintre acţiunile şi deciziile noastre pe gândirea raţională şi nu pe emoţii. Emoţiile sunt produsul automat al integrării subconştientului, fiind pasive şi reactive ca natură. A răspunde experienţelor zilnice şi provocărilor vieţii prin a reacţiona emoţional înseamnă a anula înţelepciunea şi puterea minţii raţionale. Adevăraţii învingători sunt capabili să se bucure de emoţiile lor ca şi copiii, dând dovadă de iubire şi entuziasm, bucurie şi compasiune. Dar învingătorii iau deciziile care dau formă vieţilor lor prin logică şi bun simţ, iar căsniciile din ziua de azi bineînţeles că ar fi mult mai solide dacă s-ar realiza într-un mod atât inteligent cât şi emoţional. Pentru a dezvolta şi menţine o stimă de sine ridicată trebuie să găsim plăcere şi mândrie în profesia noastră actuală decât să ne uităm la iarba mai verde din grădina vecinului.

Aceasta este filozofia găsirii succesului în curtea din spatele casei tale, chiar acum, chiar unde eşti, şi a producerii schimbărilor în standardele tale interne decât să cauţi stimulare externă într-un mediu nou. Deşi căutăm să ne îmbunătăţim permanent, adevăraţii învingători cu stimă de sine pozitivă se acceptă exact aşa cum sunt în acest moment.

De vreme ce fiinţa umană perfectă nu a fost descoperită, cu toţii trebuie să trăim cu defectele noastre. Una dintre cele mai importante calităţi în succesul dinamicii vieţii este aceea a acceptării de sine, bunăvoinţa de a fi tu însuţi şi de a-ţi trăi viaţa în timp ce ea se desfăşoară, acceptând toată responsabilitatea pentru rezultatul final. Poate cea mai importantă cheie către dobândirea permanentă a stimei de sine constă în exersarea vorbirii cu sine în mod pozitiv. În fiecare moment de trezie din viaţa noastră trebuie să ne hrănim imaginea de sine a subconştientului nostru cu afirmaţii pozitive despre noi şi performanţele noastre, atât de neobosit şi

intens încât, în timp, imaginea noastră de sine să se modifice pentru a se conforma noilor standarde mai înalte.

Am condus cercetări despre puterea cuvintelor şi imaginilor asupra funcţiilor organismului şi am fost uimit de influenţa pe care cuvintele şi gândurile aleatorii o au asupra funcţiilor organismului care sunt monitorizate pe un echipament de bio-feedback. Devreme ce gândurile pot să crească şi să scadă temperatura corpului, să secrete hormoni, să relaxeze muşchii şi terminaţii nervoase, să dilate şi să contracte arterele şi să crească un puls scăzut, este evident că trebuie să ne controlăm limbajul pe care-l folosim asupra nouă înşine. De aceea învingătorii în viaţă rareori se umilesc în acţiuni sau cuvinte. Rataţii cad în capcana de a spune „trebuie..., nu pot..., sunt neîndemânatic..., trebuia..., aş fi..., o să încerc... şi mi-aş dori...", şi cea mai faimoasă replică a rataţilor „da, ştiu, dar..." sau doar „da, dar...". Învingătorii folosesc gânduri constructive în fiecare zi: „vreau..., pot..., mă simt mai bine acum..., mă îmbunătăţesc..., data viitoare o să reuşesc..., aleg să..., abia aştept să..., o s-o fac...".

Un mare indicator despre opinia noastră de sine este modul în care putem accepta un compliment. Este uimitor cât de mulţi dintre noi tindem să punem mai puţin preţ pe noi şi să ne depreciem când alţii încearcă să ne dea valoare. În anii trecuţi în care nu aveam atâta succes am avut adevărate probleme cu primirea complimentelor. Când mă gândesc în trecut, era ceva de genul: „Denis, este un costum care arată foarte bine, este nou?" Răspunsul meu: „Nu... vroiam să îl donez." „Denis, îţi mulţumesc foarte mult pentru ceea ce ai făcut pentru fiul nostru." Răspunsul meu: „Spune-i că a fost o nimica toată". Sunt sigur că ei se gândeau: „Noi credeam că este special, până când el a spus că este o nimica toată." Îmi amintesc când mi-am început cariera de orator, cel mai greu îmi era să le spun clienţilor câţi bani valorez. Obişnuiau să mă întrebe: „Cât ne taxezi pentru a vorbi, Denis?" şi eu ridicam din umeri şi replicam „Cât vă permiteţi?" Şi ei răspundeau: „Nu avem un buget foarte mare" şi eu mă panicam şi de frica de a fi respins, spuneam confuz: „ Nu vă îngrijoraţi pentru buget, mă pot încadra în cel mai restrâns buget." Şi ei răspundeau: „Păcat Denis, noi am fi vrut pe cineva mai bun de atât pentru discursul nostru." Colegii mi-au adus un cadou scump de ziua mea acum câţiva ani şi după ce l-am deschis în faţa personalului şi a şefului meu, îmi amintesc că am spus cumva stânjenit: „Vai, băieţi, nu trebuia, aţi cheltuit mult prea mult pentru mine" şi mi-am putut imagina cum gândea şeful meu: „Cred că într-adevăr am cheltuit prea mult,

poate o să uit şi de mărirea lui de salariu, probabil nu merită atâţia bani şi s-ar simţi inconfortabil cu o promovare de aşa amploare."

Vedeţi, problema umilinţei amuzante şi a remarcilor de sine degradante este nu doar că le spune celorlalţi că nu te simţi valoros ci de asemenea îi spune robotului imaginii de sine care înregistrează în mod continuu că aceste observaţii negative sunt adevărata ta părere despre sine şi sunt stocate ca fapte pentru totdeauna. Oamenii cumpără valoarea percepută. Tu te vinzi doar pe tine, valoarea vânzătorului influenţează cumpărătorul. Părerea oamenilor despre tine este bazată în principal pe propria imagine pe care o ai despre tine şi pe care o declari. Noi ne convingem de fiecare eşec şi fiecare succes pe care îl avem. Stima de sine pozitivă este calitatea de a spune doar „mulţumesc" şi de a accepta orice valoare cu care eşti plătit de către alţii.

Acum, să revedem câteva idei de bază care să-ţi menţină stima de sine ridicată în ciclul învingător: în primul rând, menţine-ţi discursul afirmativ atât la muncă cât şi acasă, pentru că, ţine minte, robotul tău înregistrează fiecare cuvânt. În al doilea rând, acceptă toate complimentele cu „mulţumesc". În al treilea rând, îmbracă-te şi arată cât mai bine tot timpul. În al patrulea rând, bucură-te să transmiţi prima dată numele tău când iniţiezi o convorbire sau cunoşti oameni noi. În al cincelea rând, dezvoltă-ţi obiceiul de a sta în faţă la seminarii şi întâlniri. În al şaselea rând, umblă cu capul sus într-un mod relaxat dar împăcat cu tine; ştii, aşa fac învingătorii, deoarece ştiu unde merg. În al şaptelea rând, acceptă-te şi bucură-te chiar acum. Simte-te bine când te angajezi într-o activitate care îţi face doar ţie plăcere. În al optulea rând, stabileşte-ţi propriile standarde interne, nu te compara cu alţii. În al nouălea rând, ţine-te de un plan de dezvoltare personală tot timpul, citeşte, ascultă casete, aşează pe hârtie cunoaşterea de care ai nevoie, modificările comportamentale pe care le vei realiza şi schimbările care vor rezulta în viaţa ta. Şi în final, în al zecelea rând, aminteşte-ţi sentimentul propriei tale valori, că unica cea mai importantă calitate învingătoare, nu este doar mândria a ceea ce ai realizat, ci adevărata bucurie de a fi cine eşti chiar în acest moment.

Capitolul VIII

Acest mesaj este despre calitatea acţiunii a dimensiunii de sine pozitive. Dimensiunea de sine pozitivă reprezintă stima de sine proiectată asupra ta în traiul de zi cu zi. Cea mai bună viaţă din lume este să trăieşti pentru tine spre a te putea oferi în beneficiul altora. Şi cum poţi dărui ceva ce nu simţi pentru tine însuţi? Nu poţi. Dacă nu te iubeşti pe tine însuţi, nici nu poţi să-i respecţi şi să-i iubeşti pe alţii. Sau poţi să ai nevoie de ei sau să te foloseşti de ei, dar nu poate exista respect reciproc fără practica ta activă a dimensiunii de sine pozitive. Cei realizaţi în mod sănătos funcţionează eficient deoarece menţin un dialog sănătos între ei şi ceilalţi, tratându-i pe ceilalţi cu acelaşi respect, integritate şi grijă cu care s-au obişnuit pe ei înşişi. Deci adevăraţii învingători în viaţă au dimensiune de sine pozitivă. Ei privesc dincolo de ei înşişi căutând sensul în viaţă. Învingătorii pot să îmbine totul laolaltă, ca o persoană întreagă. Ce fiinţă umană rară! O persoană completă! Învingătorii au abilitatea de a se retrage şi a privi viaţa lor ca un artist care câştigă perspectivă şi îşi fac viaţa o operă de artă, o adevărată capodoperă individuală, dar o capodoperă care ilustrează întregul tablou.

Dimensiunea de sine duce psihologia învingătorilor de pe raft în univers. Cel mai bun exemplu de dimensiune de sine pe care o poate afişa un învingător este acea calitate de a câştiga dragostea şi respectul altor fiinţe umane. Adevărata psihologie a victoriei în viaţă nu înseamnă a tăia picioarele sau a sta victorios asupra unui duşman căzut deoarece dimensiunea de sine învingătoare înseamnă a întinde o mână de ajutor celui care cere ajutor sau care încearcă să reziste. Învingătorii ştiu că nu va exista pace în lume până ce nu va fi o bucată de pâine în fiecare gură. Învingătorii creează alţi învingători fără a-i exploata. Ei plantează copaci pentru umbră sub care ştiu că nu vor sta niciodată. Ei ştiu că adevăratul câştig în viaţă pentru rasa umană este atunci când grija pentru oameni ajută chiar şi un singur individ să ducă o viaţă mai bună.

Dimensiunea de sine începe cu cercul interior: familia. Este familia ta o echipă câştigătoare sau un costum de găină din care copiii abia aşteaptă să iasă? Sunt relaţiile tale personale preţioase pentru tine sau ai pierdut legăturile cu excepţia sărbătorilor, aniversărilor, reuniunilor şi petrecerilor?

Cunosc un lider de comunitate care este ocupat să vorbească în cadrul unor întâlniri de seară în timp ce copiii lui fură radio-uri din maşini. Vezi tu, învingătorii se întâlnesc cu cei dragi lor, cu prietenii lor şi cu comunitatea în care trăiesc. Ei de asemenea îşi iubesc carierele dar nu sunt căsătoriţi cu acestea. Învingătorii votează şi le pasă de managementul, de eficienţa, de corectitudinea şi de onestitatea acestuia în oraşele, statele şi chiar naţiunile lor. Învingătorii trăiesc o viaţă plină. Ei îşi construiesc spiritul relaţiilor cu empatie distribuită în mod egal. Eşti tu un succes financiar cu mulţi bani de cheltuială dar fără să ai timp pentru copiii tăi? Rataţii încearcă să cumpere dragostea şi încrederea şi dau greş de fiecare dată. Îţi petreci tot timpul cu familia dar nu suficient timp câştigând destul pentru a-i putea îngiriji, ai o echipă câştigătoare ca activitate în afara familiei dar o familie ratată şi neglijată acasă? Eşti drăguţ sau macho la exterior dar superficial şi egoist în interior? Rataţii în viaţă au filosofia de a le-o face altora înainte ca ei sa ţi-o facă ţie, au atitudinea „Eu câştig şi tu pierzi”, iar unul din cei mai infami oameni plini de sine care era pe cale să conducă omenirea folosind imaginea de sine şi direcţia personală pentru a-şi atinge scopurile, a devenit cel mai mare ratat din istorie. Acesta a fost Adolf Hitler. Când era tânăr a convins câţiva adepţi că îi era destinat să fie fuhrer-ul celui de-al treilea reich. A câştigat toate bătăliile pe cheltuiala altor fiinţe umane şi a pierdut totul în final, devenind una dintre cele mai mari tragedii din istoria modernă. Adolf Hitler a fost un exemplu jalnic de stimă de sine joasă transformată într-o dimensiune de sine puternic distorsionată, un exemplu jalnic de de a le-o face altora înainte ca ei să ţi-o facă ţie.

Adevăraţii învingători în viaţă practică atitudinea din care câştigă ambele părţi: dacă te ajut să câştigi, atunci câştig şi eu, câştigăm şi eu şi tu, şi îşi dau seama că nu este bine nici să păcălească mama-natură pentru că natura e inocentă şi abundentă, dar foarte neiertătoare. Noi i-am exploatat resursele iar ea ne răspunde ca o oglindă, reflectând prin poluare, aer necurat, apă nepotabilă, mâncare toxică şi produse cancerigene. În timp ce ne adaptăm mediul ambiţiilor noastre putem risca chiar supravieţuirea rasei umane, şi astfel autentica dimensiune de sine pozitivă reprezintă înţelegerea vulnerabilităţii procesului de viaţă şi echilibrului delicat al ecologiei. Câştigătorii îşi amintesc că cei care stăpânesc pământul de mii de ani pot ajunge în Sala Faimei a speciilor dispărute. Ştiu că New York-ul poate deveni "Tyranosaurus Rex" iar Los Angeles-ul "Mamutul" dacă nu preţuiesc mediul natural

şi dacă nu dau înapoi cel puţin la fel de mult cât au luat din pământ. Într-o zi când lumea apelor va fi dispărut de mult şi toate păsările vor fi zburat şi toţi peştii vor fi dispărut sau în farfuria ta şi toate animalele, fiind valabile exclusiv pe scenă la Disneyworld, într-o zi un grup de oameni înţelepţi vor deduce şi calcula că ceea ce s-a întâmplat cu animalele ar putea fi la fel de bine soarta umană. Într-o zi, dacă nu suntem atenţi, putem găsi, în vreun muzeu în spatele unei vitrine, un aparat care povesteşte în 30 de secunde despre zilele când bărbatul şi femeia conduceau planeta Pământ cu iubiţii lor prieteni, animalele. Dimensiunea de sine... se potriveşte, atrasă în puterea spirituală din fiecare fibră a fiinţei noastre. Învingătorii în viaţă merg dincolo de horoscoape şi stele şi profeţii ale clarvăzătorilor. Ei trăiesc dincolo de sfaturile pentru sine şi trăiesc fiecare zi preţioasă ca şi cum ar fi ultima. Ei construiesc pentru viitor şi învaţă din trecut.

Dimensiunea de sine pozitivă înseamnă a fi în armonie cu ordinea divină care dă formă întregului univers. Este văzută în perfecţiunea şi frumuseţea manifestată în natură şi recunoaşte imperfecţiunile din încercările oamenilor de a da naturii formă după imaginea sa. Învingătorii sunt capabili să-şi pună propriile vieţi în perspectivă cu alte fiinţe umane, învăţând de la generaţiile anterioare şi fiind deschişi la ideea că alte forme de viaţă, posibil mai evoluate, pot fi prezente la marginea acestei galaxii sau în alte galaxii mai îndepărtate.

Cel mai important, învingătorii, cu dimensiunea lor pozitivă, au valoarea timpului care odată pierdut s-a dus din viaţa lor pentru totdeauna. Învingătorii par să înţeleagă conceptul pe care eu îl numesc întâlniri de gradul patru. Întâlnirile de gradul patru nu au nimic de-a face cu OZN-uri sau "Războiul Stelelor". A patra dimensiune este timpul, iar timpul este pentru totdeauna conducătorul suprem în vieţile fiecăruia dintre noi.

Când eram copii, timpul se oprea în loc. Dura o veşnicie până venea Crăciunul şi vacanţele de vară; cea de-a 21 aniversare a zilei noastre de naştere părea întotdeauna că va fi într-un viitor îndepărtat, apoi a venit şi a trecut. O întâlnire de gradul patru este o experienţă de viaţă în care eşti pus faţă în faţă cu realitatea că nu există pauze, nici substituţii, nici reluări, că viaţa nu este o repetiţie sau un joc de practică, ci este finala, cupa, marele joc în fiecare zi. Acesta nu este nici măcar un clişeu, ci o înţelegere a faptului că ceasul nu se opreşte niciodată în loc.

Întâlnirea ta poate fi o ratare pe autostradă, pierderea unui prieten apropiat sau o boală serioasă în familie, sau ceva atât de simplu ca o reuniune de liceu sau o întâlnire cu un album vechi de familie sau chiar o privire a ta în oglinda de la baie. Am fost la reuniunea de 30 de ani nu în urmă cu multă vreme şi experienţa m-a trezit la realitate... Dacă nu ai fost la reuniunea de 20 sau de 30 de ani, nu te du. Sunt întâlniri apropiate din cele mai rele. Vei vedea oameni bătrâni care pretind că sunt colegii tăi de clasă. Majoretele arată ca frigiderele. Cei care aveau toate şansele să reuşească n-au făcut-o. Tipul cârlionţat de la cursul de engleză este chel. Tipa timidă de la cursul de discursuri e avocat. Tipul căruia îi era frică de înălţime s-a făcut astronaut. Pur şi simplu nimic nu se mai potriveşte. Toţi prietenii mei au trebuit să se uite la insigna mea cu ochelarii şi tot n-au putut asocia numele cu figura. Le-am spus tuturor că eu călătoresc mult. Învingătorii învaţă din toate aceste întâlniri şi dezvoltă respect pentru valoarea timpului. Ei nu-şi petrec timpul ca rataţii, alergând după timp sau încercând să se ascundă de el sub un văl cosmetic. Învingătorii înţeleg perisabilitatea propriilor lor trupuri şi dau dovadă de maturitate fiind capabili se adapteze vârstei cu graţie şi în mod pozitiv. Ei ştiu că îmbătrânirea este o stare de spirit şi că petrecerea timpului este ceva inevitabil. De aceea învingătorii în viaţă îşi tratează corpurile ca şi cum ar fi nave magnifice care le dau cel mai bun mijloc de transport şi anduranţă pentru vieţile lor. Învingătorii îşi fac timp în viaţă să se uite la bobocii de trandafir care înfloresc în fiecare zi. Învingătorii îşi fac timp să asculte ce au alţii de spus, găsind valoare în toate. Învingătorii îşi fac timp pentru copiii lor, ştiind că prea curând aceştia îşi vor lua zborul de acasă ca săgeţile din arc. Învingătorii îşi fac timp să se joace ca copiii, ştiind că atunci când copiii cresc, ei tind să se poarte ca bătrânii. Şi învingătorii şi fac timp pentru cei vârstnici, ştiind că aceştia trăiesc pentru speranţa comunicării şi atenţiei din partea celor dragi.

Învingătorii îşi fac timp să-şi savureze munca, ştiind că urcarea muntelui face ca vederea din vârf să fie atât de îmbucurătoare. Învingătorii îşi fac timp să citească, ştiind că cărţile sunt izvorul înţelepciunii şi te duc în locuri pe care altfel nu le-ai fi vizitat în persoană. Şi învingătorii îşi fac timp de asemenea pentru natură.

Învingătorii îşi fac timp să-şi îngrijească propria sănătate, ştiind că sănătatea este singurul bun pe care nu îl recunoşti şi apreciezi până ce nu-l mai ai. Dar mai presus de toate, învingătorii îşi fac timp să iubească, ştiind că adevărata definiţie a

dragostei este de a dori binele altuia: a iubi pe semenul tău înseamnă a-i dori binele şi a încuraja şi a oferi loc de creştere pentru ca acea persoană să poată deveni cea mai bună varianta a sa. Învingătorii îşi fac timp să savureze şi să se bucure. Ei nu trăiesc în trecut, ei învaţă din trecut şi se bucură de succesele şi de amintirile lor, dar nu trăiesc în trecut, ştiind că schimbarea este inevitabilă. Dar învingătorii nu trăiesc nici în viitor, ştiind că viitorul poate fi o lume amânată denumită "cândva voi...": cândva voi fi promovat, cândva voi petrece timp cu familia mea, cândva voi vorbi, cândva voi scrie, şi "cândva" nu vine niciodată...

> *Învingătorii trăiesc în prezent, ei trăiesc "acum" deoarece au învăţat să aibă un simţ al prezentului.*

Ei ştiu că "acum" este singurul moment asupra căruia au control : acum s-a şi dus, acum a şi devenit trecut.

Învingătorii au un simţ al urgenţei, despre ceea ce este important în vieţile lor. Au acea abilitate de a sorta dintre tranzacţiile şi oportunităţile zilnice şi îşi petrec timpul în mod înţelept. Ei se concentrează şi muncesc cu perseverenţă şi eficient şi într-o manieră relaxată, oricât de rapid e ritmul. Ei iau decizii, scapă de tonele de corespondenţă primită, răspunzându-le. Ei se joacă, exersează, socializează cu aceeaşi relaxare dar concentrare intensă.

Un studiu comportamental recent a verificat caracteristicile marilor învingători în viaţă de a fi capabili a se concentra şi a deveni complet absorbiţi de situaţia de moment până se încheie sau este clasificată pentru referinţe viitoare. Şi ei trăiesc doar în acel moment asupra căruia au control: acum şi s-a dus şi acum şi s-a dus. Mi-ar plăcea să dau un anunţ secret în toate ziarele din lume la secţiunea pierdut şi găsit: "Pierdut o zi de 24 de ore de aur 24 de karate, fiecare oră încrustată cu 60 de minute de diamant, fiecare minut încrustat cu 60 secunde de rubin, dar nu te obosi să o cauţi, s-a dus pentru totdeauna, acea minunată zi de aur pe care am pierdut-o astăzi. Vezi tu, viaţa nu e un joc sau o cursă în care trebuie să ajungi primul ci mai bine ultimul şi cel mai bun. Adevărata psihologie a victoriei în viaţă cu dimensiunea de sine este să trăieşti fiecare clipă ca şi când ar fi ultima, să iubeşti fiecare minut şi să ajuţi la crearea învingătorilor din rândurile celor pe care i-ai cunoscut. Pentru fiecare dintre noi ceasul ticăie, dar există încă un timp pentru

victorie. Trebuie să-ţi aminteşti mai întâi să te dai înapoi şi să câştigi perspectivă asupra vieţii tale, ca un artist care în mod constant îşi îmbunătăţeşte zi de zi tabloul.

Priveşte persoana în ansamblul său. Întreabă-te: eu cum mă potrivesc în familia mea, firma mea, în comunitate, în naţiunea mea, în lume şi în creaţia ei? Ia în considerare dublul câştig: dacă te ajut pe tine să câştigi, şi eu câştig; dacă natura câştigă, toţi câştigăm.

Învaţă să creşti din tine şi în lumea altora. Plantează un copac pentru umbră sub care ştii că nu vei sta niciodată. Stabileşte-ţi nişte scopuri de care pot beneficia copiii tăi, sau un orfelinat, sau angajaţii companiei tale sau generaţii viitoare sau propriul tău oraş, peste 50 de ani.
Şi aminteşte-ţi că adevărata dimensiune de sine pozitivă este să trăieşti bine pentru tine pentru a putea să te oferi spre beneficiul altora.

Capitolul IX

Acum vom vorbi despre acea atitudine şi calitate numită luciditate de sine pozitivă (positive self-awareness). Învingătorii chiar sunt mai lucizi decât cei din jurul lor. Sunt conştienţi de cât de puţin ştiu ei despre orice, despre orice ar putea să facă pentru a-şi îmbunătăţi calitatea vieţii. Și sunt pe deplin constienţi, lucizi de abundenţa de mijloace de care dispun în trei sectoare ale vieţii. Aceste trei sectoare ale vieţii sunt într-o permanentă interacţiune: nu sunt izolate între ele, nici independente, şi în fiecare din ele există un potenţial încă nesondat. Pentru "învinşi", cele trei sectoare par un fel de suprafaţă împărţită în trei cercuri, în care au loc prea multe activităţi şi prea complicate în acelaşi timp, astfel încât perspectiva şi concentrarea sunt imposibile. Pentru învingători, cele trei cercuri, concentrice şi în armonie, se completează unul pe celălalt şi alcătuiesc ceea ce eu numesc "cercul vital al învingătorului". Cercul exterior îl reprezintă mediul înconjurător, care acţionează asupra ta şi asupra căruia acţionezi la rândul tău. Este sectorul din afara ta; cuprinde familia ta, societatea, educaţia ta, distracţiile tale.

Zona aceasta este, în întregul ei, cât se poate de bogată. Dă-mi voie să te întreb: câte răsărituri şi câte apusuri de soare ai văzut luna aceasta? Câte cărţi bune

ai citit? Te educi în continuare? Ce poţi să-mi spui despre iahtul tău, despre familia ta, despre golful pe care-l joci din când în când?

Ai ajutat cu ceva, câtuşi de puţin, orfanii din lumea a treia? Ce venituri ai avut? Eşti independent sau îţi aştepţi pensia? Dai şi obţii îndeajuns în acest minunat al treilea cerc al tău? Al doilea cerc îl reprezintă potenţialul tău fizic. Tot ce înseamnă pielea, oasele, celulele, muşchii, părţile corpului tău. Și aici ai bogăţie… hm, poate chiar cam prea multă din pricina supraalimentaţiei. Dar dă-mi voie să te întreb: cum se prezintă corpul tău acum? Eşti gras şi de-abia te mişti, eşti nervos, gâfâi dac-ai urcat un etaj? Și ce fel de combustibil dai tu vehiculului tău, unicului, minunatului tău vehicul? Ţi-e "afumat", îţi "conservi" creierul şi ficatul în alcool, cumva? Îţi tratezi corpul cu mese îmbelşugate, cu delicatese, sau cumva c-un junk food de congelat şi de încălzit pe fugă, numai calorie goală? Corpul tău este un Ferrari pe care îl antrenezi pentru Grand Prix, sau o rablă care dârdâie la orice curbă şi de la care te-astepţi să te poarte, biata, cum o da Dumnezeu de la naştere la moarte? Ei, bine… dacă abuzezi de corpul tău, nu vei mai putea uza de el. Învingătorii ştiu că trupurile lor nu pot fi date la schimb pentru un model nou şi ca nivelul performanţei noastre în lumea exterioară este strâns legat de starea noastră de sănătate. Ca nu iti poti presta munca bine daca nu te simti bine.
Cercul nostru cel mai "intim", aparent cel mai restrâns, este de fapt cel mai cuprinzător dintre toate. El ne controlează acţiunile şi reacţiile din celelalte două.

Vorbesc de mental, de sediul proceselor tale mentale şi al sistemului tău nervos central. Acolo să vezi bogăţie! Dr. William James, unul dintre cei mai reputaţi psihologi despre care ştim, spune că până şi cei mai eficienţi dintre oameni folosesc de fapt cu mult mai puţin decât 10% din potenţialul lor cerebral, folosesc mai precis maximum 1%. Concluzia Institutului de Cercetări asupra Creierului Uman U.C.L.A. a fost că mintea omenească dispune, foarte probabil, de o capacitate infinită de a crea. Cu alte cuvinte, nu există limite, cu excepţia acelora pe care ţi le impui tu însuţi. Dacă pui o mie de computere IBM în Trump Towers în New York, etaj după etaj, şi le interconectezi, nu vei avea decât o fracţiune din memoria sau din abilităţile aritmetice ale unui creier uman în vârstă de zece ani, pentru că un creier uman e un copiator xerox, un video, un retroproiector pe ecran panoramic şi zece miliarde de micro-device-uri care filmează şi iar filmează, toate proiectate minuţios într-o baterie c-un singur "fişier" în care să se stocheze datele, iar bateria aceea

pluteşte într-o soluţie electrochimică. Ei, bine, cu acest potenţial mental virtual nesondat, de ce nu suntem noi oare mai creativi, mai inventivi, unde este de fapt bogăţia ideaţiei noastre, de ce nu suntem mai eficienţi şi mai atenţi la nişte detalii şi la nişte consecinţe (ale actelor noastre)? Unde sunt acele rezistenţe care ne blochează nouă drumul spre împlinire şi ne frustrează eficienţa mentală, unde e lenea aceea – de fapt, cu siguranţă *cui îi pasă, de ce să ne chinuim să ne răspundem la-ntrebare*? Înc-o scuză, mai grozavă: “e prea riscant” să-mi pun eu problema aşa!

Dar mult mai mult decât aceste argumente ne obstrucţionează constiinţa de sine limitată ca rezultat al unei atitudini negative. Lipsa de luciditate generează un gol energetic care, la rândul lui, împiedică eliberarea potenţialului uman. Adevărata luciditate de sine se mai numeşte şi sinceritate cu sine însuşi. Învingătorii sunt sinceri în ceea ce priveşte potenţialul lor, şi sunt sinceri în ceea ce priveşte timpul şi efortul necesare pentru performanţă. Învingătorii pot să se privească în oglindă şi să vadă ceea ce se află în spatele ochilor şi sprâncenelor lor. Ceea ce gândesc, ceea ce simt şi ceea ce fac ei sunt informaţii profund congruente între ele. Învinşii nu sunt lucizi de mediul în care trăiesc, de nevoile celorlalţi şi de propriul lor mod de a se implica în nişte activităţi, în viaţă până la urmă. Învingătorii sunt sensibili; sunt lăuntric în armonie şi sunt mai alerţi decât cei din jurul lor. Nu au nevoie de droguri şi de alte stimulente din exterior ca să facă din viaţă o întâmplare extraordinară.

Aceasta le reuşeşte în chip firesc. Învinşii devin rigizi şi reci, se închid în faţa ideilor şi oportunităţilor noi şi această rigiditate poate să varieze de la blazare şi cinism la indiferenţă şi apatie, la prejudecăţi, la comportament distant, la vulgaritate, chiar, şi grobianism. Suferinţa învinsului şi înăsprirea personalităţii lui vine din faptul că el nu reuşeşte să facă legătura între viziunile lui lăuntrice şi ceea ce se vede înaintea şi înapoia lui. Învingătorii sunt deschişi, văd numeroasele posibilităţi în fiecare situaţie, relativizează faptele, nu le absolutizează. Luciditatea de sine înseamnă minte deschisă; mintea ta este deschisă? Priveşti lumea prin ochelarii de soare ai părinţilor tăi? Prejudecăţile tale sunt moştenite? Sau sunt ale tale? Ai pielea albă şi ţi-ai dori să ţi-o poţi unge cu ceva să fie mai măslinie? O ai cafenie sau neagră şi-ai vrea-o albă? Luciditate de sine înseamnă şi să îţi dai seama că locul naşterii, culoarea pielii, sexul, religia, statutul socio-financiar sau inteligenţa nu sunt măsuri pentru valoarea sau pentru simţul demnităţii cuiva. Un om cu

această luciditate îşi dă seama şi apreciază faptul că fiecare om e un individ unic şi distinct. Nu există doi oameni identici, nici doi gemeni monozigoţi nu sunt identici.

Avem amprente unice, amprentele tălpilor noastre sunt şi ele unice, ba până şi amprentele buzelor noastre. Cei de la Bell Telephone au descoperit şi că fiecare om vorbeşte cu o anumită frecvenţă, care nu-i este proprie nimănui altcuiva, şi acum lucrează la definitivarea unui sistem electronic de identificare personală pe baza vocii. În pragul secolului XXI va fi posibil să terminăm pentru totdeauna cu cărţile de identitate, cărţile de credit, telefoane la bănci, verificări de amprente, etc.. Simpla rostire a numelui într-un microfon de computer va fi suficientă pentru a ne identifica şi nu vor exista confuzii, pentru că fiecare om vorbeşte cu o frecvenţă unică. Vorbim şi gândim cu frecvenţe diferite. De câte ori nu ati auzit oameni afirmând: X şi cu mine nu suntem pe aceeaşi lungime de undă. Ei, bine, noi, oamenii, încercăm de secole să fim pe aceeaşi lungime de undă. Primele experimentări cu tehnici de mărire a lucidităţii s-au dovedit a fi o călătorie misterioasă, începută în Ierusalim şi continuată prin munţii înalţi din Tibet. De la sublim la ridicol, căutările omenirii în direcţia aceasta a lucidităţii depline continuă şi astăzi.

De la nu ştiu ce electro-stimulări ale emisiei de unde cerebrale alfa la cocaină, de la cărţi proaste la “Fantasy Islands”, de la bio-feedback la programming subliminal. Să ne mai mirăm că există atâta discordie în vieţile noastre la nivel familial, profesional, internaţional? Fiecare individ aude şi simte un ritm singular, al lui, vede printr-o lentilă unică, percepe printr-un filtru unic, are un program singular în creierul lui unic… … Conştientizarea faptului că fiecare om este unic şi capacitatea de-a înţelege punctul de vedere al altuia de parcă ai fi tu acea persoană se numeşte empatie. Empatie înseamnă să poţi umbla o milă “în mocasinii altui indian”, până sa emiţi o judecată. A simţi împreună cu cineva. (Sim-patia este a simţi pentru cineva.) Empatie este să priveşti maratoniştii după ce-au alergat 20 de mile sau mai au puţin şi să te doară pe tine picioarele. Întreabă-te: dacă aş fi soţia mea, mi-ar plăcea să am un soţ ca mine? Mi-ar plăcea o mamă ca mine, un director ca mine, un şef ca mine dacă aş fi unul din subalternii mei? Cum ar fi dac-aş fi un lustragiu alb într-una din suburbiile din Johannesburg? Dar un “produs al culturii americane” într-un cartier select din Mexico? Eşti capabil să simţi şi să suferi uneori alături de un tânăr? Sau îi spui că trebuie să se modeleze după maturi, ori că trebuie “să se apuce de treabă”? Te exasperează prezenţa atâtor “originali” în jurul tău? Te

gândeşti vreodată că şi tu îi poţi părea altuia ciudat? Aici e vorba de a înţelege ce înseamnă să fii uman.

Omul este o fiinţă vie, în schimbare, în creştere, imperfectă, uimitoare… Învingătorii au acea uluitoarea capacitate de a-şi înţelege relaţiile cu mediul înconjurător şi cu oamenii – încă înainte de a trece la (inter)acţiune. Ei înţeleg că adaptabilitatea este cheia succesului şi chiar secretul supravieţuirii în lumea de astăzi, în "bombardamentul senzorial" în care trăim. Tot progresul tehnic pe care îl trăim azi – televiziune, telefon, sateliţi, comunicare computerizată – ne fac să avem într-o singură zi parte de mai mult trafic informaţional decât au avut bunicii noştri într-o viaţă întreagă. Aceasta în vreme ce nu ni s-a mărit nicicum sau ni s-a mărit foarte puţin capacitatea de a filtra şi face faţă tuturor acestor "provocări". Și aici intervine la tipul învingătorului o formidabilă ştiinţă de a se relaxa şi de a aborda fiecare încercare sau incertitudine, zi de zi. Strămoşii noştri adulmecau fiecare părere de pericol din aer; corpurile lor răspundeau, pregătindu-se de luptă sau de fugă. Dar acum, în loc de "ucid sau sunt ucis" avem, bilateral, o afluenţă grozavă, zilnică, de comunicări interpersonale, dintre care câteva reprezintă surprize neplăcute. "Învinşii" reacţionează exagerat la ceea ce li se întâmplă. Ca şi locuitorii peşterilor, aceştia se înfurie repede, devin imediat defensivi, le creşte tensiunea, li se ridică nivelul adrenalinei, în vreme ce în imaginaţia lor parcă s-ar derula scenariul unei lupte acerbe pentru supravieţuire sau al fugii din faţa unei erupţii vulcanice.

Efectul acestui stres negativ (sau frustrare la nivel mental) asupra sănătăţii unui individ uman este catastrofal. Învinsul fumează mai mult, bea mai mult, înghite calmante cu pumnul ca să "facă faţă" tuturor solicitărilor. Dr. Robert Elliot, renumitul cardiolog, studiază legătura dintre stres şi atacul de cord. Dr. Elliot vorbeşte de "sindromul cursei invizibile", de sentimentul profund de îngrijorare, frustrare şi anxietate al omului incapabil să facă faţă schimbării statutului sau într-o societate în schimbare.

Acest sindrom este în capul listei factorilor răspunzători pentru atacul de cord sau pentru infarct (uneori, cum se ştie, letale), ca şi pentru multe alte boli fizice şi psihice. În timp ce ne luptam cu succes cu bolile şi infecţiile care vin din lumea exterioară, părem a pierde în faţa acelora care apar din conflictele noastre interioare. Și aici, luciditatea de sine pozitivă este de-o importanţă crucială. Dr. Hans Selye, unul din pionierii cercetărilor asupra stresului, după mai multe interviuri

cu mine şi cu alţii, a ajuns la concluzia că fiecare om ar trebui să-şi ştie, pentru sine, nivelul maxim al unui stres sănătos. Dr. Hans Selye împarte oamenii în cai de curse şi broaşte ţestoase. Cine este-un "cal de curse" va muri dacă va fi ţinut îngrădit, cu coama şi coada împletite şi-mpodobite. Iar o "broască ţestoasă" pusă la alergat "mile" pe bandă rulantă va muri de epuizare fizică şi sufletească, pentru că va fi acţionat impotriva firii sale lente şi consecvente. Sinceritatea faţă de noi înşine înseamnă să facem în mod responsabil uz, cât mai bine, de ceea ce-avem: mintea, abilităţile, talentele noastre. Timpul nu este îndelungat, alegerea ne aparţine, iar sinceritatea şi integritatea noastră vor decide dacă vom câştiga sau vom pierde în "voleiul" vieţii. Dacă ne utilizăm mintea, talentele, abilităţile cum putem mai bine, aceasta se va reflecta în stilul nostru de viaţă. Şi va fi un uriaş avantaj pentru noi şi folosirea cât mai corectă a timpului, pentru că ştim că abia un individ la o mie, sau mai puţin, reuşeşte să-şi folosească timpul pentru trezirea şi angajarea adevăratului său potenţial.

Aceasta înseamnă sinceritate şi fidelitate faţă de sine. În ultimă analiză, numai de la noi înşine vom putea "fura" timp, talent, abilităţi. Este unicul mod de a înregistra succese de durată: sinceritatea cu noi înşine. Şi unicul mod de a rămâne sinceri cu noi înşine, dezvoltându-ne o luciditate "de învingător", este să ne întrebăm tot timpul: este cinstit ceea ce fac acum? e bine? îmi sunt fidel mie însumi? Şi apoi să ne continuăm drumul în viaţă ştiind că ne-am ocupat de cauză, că nu suntem în situaţia în care efectul cauzei pe care-o ignorăm "se va ocupa de sine". Luciditate înseamnă să ne dăm seama că nu este nicio diferenţă între a nu şti să citesti şi a nu citi, deşi ştii. Că nu este nicio diferenţă între a nu putea evolua şi a nu evolua, deşi poţi.

A învăţa tot timpul, mărindu-ne adaptabilitatea. A "umblă în adevăr" înseamnă a ne mări adaptabilitatea, a fi pregătiţi pentru schimbări şi pentru noi oportunităţi de câştig. Acţionează astăzi, conştientizează astăzi. Dă-ti seama că nu ai de schimbat nimic în împrejurările vieţii tale. Învinşii îşi tot schimbă jobul, oraşul, nevasta, bărbatul. Schimbă-ţi atitudinea şi comportamentul în împrejurările tale

prezente. Fă-ţi un control medical, nu neapărat unul amănunţit dacă nu crezi că este cazul. Controlează-ţi maşina, nu aştepta o pană de cauciuc. Ieşi din zona ta de confort, din rutină. Du-te altfel la muncă. Nu mai lua tranchilizante, fă o plimbare pe lângă nişte flori…

Ia o coală de hârtie şi împarte-o în două. În stânga pune punctele tale forte, la ce eşti tu bun. În dreapta pune la ce mai ai de lucrat. Ia zece puncte "slabe". Apoi uita de şapte din ele, gândeşte-te numai la primele trei. Programează-ti o activitate care să-ţi imbunătăţească acele trei abilităţi. Pe urmă, nu uita să te bucuri de cele zece calităţi pe care ţi le-ai notat. Încearcă să te priveşti cu ochii copilului tău, ai soţiei tale, ai altora. "Mi-ar plăcea să am aşa un soţ?" Gândeşte-te cu ce adjective te-ar caracteriza alţii, din jurul tău; imaginează-ţi că intri într-o cameră şi fiecare din cei prezenţi rosteşte două adjective despre tine. Ce-ar zice fiecare? Și de ce? Rezervă-ţi zilnic un preţios sfert de oră ca să conştientizezi că viaţa ta îţi aparţine. Relaxează-te. Respiră adânc. Bucură-te că eşti tu. La fiecare douăzeci şi patru de ore, rezervă-ţi cincisprezece minute în care să fii tu cu tine şi să îţi repari relaţia cu tine. Practică luciditatea. Sinceritate şi deschidere către oportunităţi, către propria ta adaptabilitate. Și către abundenţa pe care doar imaginaţia noastră o poate limita.

Capitolul X

Acum vom vorbi despre *manifestarea* pozitivă. Luciditatea de sine, atitudinea care învinge mereu, este convertită în acţiune prin această manifestare pozitivă. Învingătorii sunt exemple vii, vorbitoare, de manifestare. Îţi dai seama de prezenţa unui învingator de cum a intrat într-o cameră: are un fel de aură în jurul său, prezenţa sa este inconfundabilă. Carisma sa este dezarmantă; este strălucire, căldură, magnetism. Învingătorii manifestă acea strălucire caldă din interiorul lor.

Foarte important: învingătorii sunt în mod natural deschişi şi prietenoşi. Ei ştiu că un zâmbet este limbaj universal şi deschide uşi, slăbeşte mecanisme defensive, spune – cât spun o mie de cuvinte. Zâmbetul tău este lumina din fereastra casei tale: ne spune că înăuntru se află o persoană atentă şi participativă. Învingătorii sunt conştienţi de faptul că prima impresie este puternică şi creează o atitudine de durată, că bine-cunoscuta zicală "nu vei avea niciodată a doua şansă să laşi o primă impresie" este adevărată. Relaţiile interpersonale se definesc ca o reuşită sau ca un eşec cam în primele patru minute de conversaţie. Ei ştiu că oamenii reacţionează unii înspre alţii – corect sau incorect - dintr-o simţire "viscerală", localizabilă la nivelul plexului solar, care se manifestă instantaneu.

Multe job-uri importante şi cariere de vârf din domeniul vânzărilor şi tranzacţiilor sunt decise încă din primele minute de interviu sau de negociere. Învingătorii ştiu că fiecare individ emite şi receptionează potrivit unui sistem propriu, unic de codare şi decodare. Fiecare dintre noi are satelitul lui, care nu se potriveşte cu al nimănui ca şi canal de receptare sau lungime de undă. Și atunci învingătorul ştie că lucrul cel mai bun pe care îl poate spera într-o conversaţie este atingerea unui nivel comun de înţelegere, profitabil pentru celălalt şi/ sau pentru grup. Sunt câteva tipare comportamentale fundamentale pe care învingătorii le urmează în această autoproiectare pozitivă. În primul rând, exteriorul. Învingătorii arată întotdeauna cât mai bine cu putinţă. Ei ştiu că omul de obicei proiectează în exterior ceea ce simte, inclusiv ceea ce simte faţă de sine însuşi. Spre exemplu, când nu ne simţim bine fizic se vede; tenul nostru nu arată foarte bine, iar când nu ne simţim bine din punct de vedere mental sau sufletesc, nu părem să facem o impresie foarte bună prin felul cum arătăm, cum ne îngrijim sau cum ne îmbrăcăm.

Studiile au scos în evidenţă legătura strânsă dintre o înfăţişare plăcută şi succes în viaţă. Nişte cercetători de la Harvard au demonstrat că oamenii care se simt neatrăgători (sunt socotiţi astfel de ei înşişi şi de anturaj) pot suferi de un sentiment puternic al singurătăţii, al respingerii şi izolării. Elevii care arată bine sunt mai bine trataţi, şi nu doar de către colegii lor, ci şi de către profesori. (Când spun "arată bine" nu mă refer la frumuseţea unui star de cinema… pentru că, şi aici, studiile şi cercetările-au arătat că nu puţini oameni foarte frumoşi în tinereţe sunt oarecum mai prost adaptaţi şi nu tocmai mulţumiţi de viaţa lor la maturitate.) Ei, bine, ce concluzie se poate trage de-aici?

Că, deşi nu avem nicio putere asupra genelor noastre şi trebuie să acceptăm osatura, pielea, forma care ni s-au dat, putem face tot ceea ce ne stă la îndemână să ne îngrijim sănătatea şi aspectul cât mai bine, să ne punem în valoare ceea ce avem. Pentru că: ne place sau nu ne place, vom fi judecaţi după cum arătăm şi va fi o judecată momentan făcută, dar durabilă.

Şi mai este ceva: atâta timp cât ne comportăm după cum socotim noi că arătăm, şi nu după cum le apărem celorlalţi, ei, bine, aceia dintre noi care au învăţat să-şi accepte cu plăcere trăsăturile sunt cu mult înaintea semenilor lor în acest joc al vieţii pe care şi-au propus să-l câştige. În societatea aceasta a chirurgiei plastice şi-a cosmetizărilor de tot felul în care trăim astăzi, dacă ne gândim la adevărata semnificaţie a "manifestării pozitive", nevoia de valoare lăuntrică este mare. Se pare că uităm să facem tot ce putem mai bine cu ceea ce-avem şi ne răsfăţăm căutând izvorul tinereţii fără bătrâneţe şi tot felul de satisfacţii superficiale. Știm, desigur, că acea casă, acea maşină, acele posesiuni pe care le arătăm lumii sunt modul nostru de a spune altora cine suntem noi. Dar până la a spune altora cine suntem, acel standard de viaţă serveşte la a ne aminti nouă cine suntem. În epoca aceasta pe care o numim de plastic datorită cărţilor de credit pe care le folosim, fiecare îşi poate procura repede o casă, o maşină, un iaht pe care să le etaleze unde vrea, dacă vrea. Dar adevăraţii învingători manifestă succesul fără o etalare şi o "înghesuire" de simboluri ale acestuia. Ei nu ţin să-şi cumpere întotdeauna ce este mai bun şi mai scump, ci să facă întotdeauna ce este mai bun cu ceea ce au. E foarte adevărat că lumea priveşte, dar aceasta nu înseamnă că noi trebuie să cheltuim o avere ca să oferim imaginea unui om de succes.

Dar este, de exemplu, necesar să acordăm mai mult timp şi atenţie îngrijirilor noastre personale. Dacă arătăm îngrijiţi, oamenii importanţi pentru noi se opresc să stea de vorbă cu noi, ne dau suficient de mult din atenţia lor ca să putem să ne manifestăm valoarea interioară. (

Soarta noastră seamănă atunci cu soarta unei cărţi bune aflate între atâtea alte cărţi pe un raft.) Un alt aspect important al autoproiecţiei pozitive este felul cum ne prezentăm. Pare banal, dar vă voi repeta şi eu că învingătorii conduc primele lor întâlniri, chiar şi telefonice, prin faptul că ei sunt primii care se prezintă. Prin simplul fapt că ne-am rostit numele şi am deschis în felul acesta conversaţia, am proiectat în exterior sentimentul că avem valoare şi am oferit un motiv să se

creadă că numele nostru este unul important de reţinut. De asemenea, învingătorii întind ei mâna primii, tratându-i în felul acesta pe ceilalţi cu respect. Când îţi strâng mana, se uită în ochii tăi şi zâmbesc cu căldură: îţi arată că sunt interesaţi să comunice cu tine. Puţine comportamente definesc mai clar un "învins" decât o privire alunecoasă, incapabilă să o susţină pe-a ta, sau o privire îndreptată în jos, de parcă ţi-ar spune "nu pot fi direct cu tine; nu m-aş simţi bine dac-aş fi". Şi nimic nu defineşte mai bine un învingător decât un nume care îşi oferă cu bucurie serviciile, o mână întinsă cu căldură şi o privire drept în ochi. Învingătorii învaţă cum să se prezinte în lume şi prin ascultarea activă a celorlalţi. Odată ce s-au prezentat, încep să te asculte. Ei ştiu că ascultând înveţi mult, iar vorbind nu înveţi nimic. Avem doi ochi, două urechi şi o singură gură, ca să putem observa şi asculta mai mult decât vorbim. Învingătorii pun întrebări, îl fac pe celălalt să vorbească, îi cer exemple, îi cer feedback. Îţi cer să exprimi ceea ce-ai spus cu alte cuvinte şi îţi dau feedback-ul lor pentru claritate şi înţelegere. Ei ştiu că a recunoaşte valoare în celalalt este cea mai mare dintre toate abilităţile de comunicare. Earl Nightingale, unul din cei mai mari teoreticieni ai dezvoltării personale din epoca noastră numeşte această abilitate atât de rară atitudinea "să-i fac să le pară bine c-au vorbit cu mine". E-aproape penibil de simplu… dar hai să înţelegem cum functionează, şi de ce. Acest "îi fac să le pară bine c-au vorbit cu mine" poate deveni un întreg mod de viaţă – evident, în momentul în care ai perspectiva de a încheia o afacere, ai de întâlnit un adversar sau un viitor prieten. Şi când vorbesc la telefon, învingătorii au o atitudine spre-servire, iar nu una spre-sine. Interesul lor se îndreaptă către cealaltă persoană şi nu către ei înşişi.

Când avem în suflet şi interesul altuia, nu doar pe-al nostru, celălalt ne simte. Poate nu este în stare să se şi exprime în cuvinte, dar simţirea aceea există. Pe de altă parte, oamenii nu se simt deloc bine când vorbesc cu cineva care are doar propriile sale interese în minte, nu şi pe ale lor. Avem o sursă din care ştim cu certitudine toate aceste lucruri, şi anume comunicarea non-verbală. Vă amintiţi zicala: ceea ce eşti vorbeşte atât de tare, încât abia aud ceea ce spui! Comunicarea non-verbală este de-o importanţă crucială în manifestare. Ne folosim în comunicare de aproximativ 700.000 de semnale non-verbale. Dacă ne gândim la vocabularul activ al "pământeanului mediu", este uşor de înţeles de ce comunicarea non-verbală are un efect mai puternic decât am putea înţelege noi vreodată. Conştient sau nu,

oamenii îşi “telegrafiază” intenţiile şi sentimentele. Tot ce se petrece în interior pare să se vadă la exterior. Cele mai multe astfel de semnale non-verbale le recepţionăm sub nivelul conştient al gândirii. Mintea noastră conştientă, ca un roboţel, ni le evaluează şi apoi ni le “serveşte” drept sentimente. Cu atitudinea aceasta, “îi fac să le pară bine c-au vorbit cu mine”, cu atenţia noastră îndreptată spre problemele lor, avem pur şi simplu interesele lor aproape de suflet. Iar impresia pe care le-o creem este exact ceea ce ne aud că spunem. Iar climatul este unul de pe urma căruia fiecare beneficiază; fiecare câştigă atunci când unul are această atitudine. Aşa că învingătorii ascultă întreaga persoană: îi observă limbajul trupului, ştiind că, de pildă, încrucişarea braţelor ne poate arăta un interlocutor în defensivă sau introvertit. Ei înţeleg că mâinile pe şolduri sau gesticulaţia energică pot denota o atitudine agresivă. Ei se mai uită la ochi… care pot privi în jos sau lateral, semn de conştientizare sau de vinovăţie, care pot avea un “flash” sau nişte mişcări bruşte în sus şi în jos – surprindere, sau furie. Sunt atenţi şi la vocalul extraverbal: tonul vocii, tremurul ei, nervozitatea. Fie că te ocupi de afaceri, fie că te împrieteneşti sau te căsătoreşti: asumă-ţi întru totul responsabilitatea reuşitei sau a eşecului în comunicare. Un învingător nu va vrea niciodată “să vă întâlniţi la jumătatea drumului”: ca ascultător se responsabilizează sută la sută cu auzirea şi ascultarea a *ceea ce vrei tu să spui*, iar ca vorbitor se consideră responsabil sută la sută *că se va asigura că tu ai înţeles ce-a spus el*. Când dau exemple, când îţi cer feedback, când îţi cer să exprimi spusa lor cu alte cuvinte, atunci vor ei să te ajute să le pricepi adevărata intenţie.

Ei folosesc formula KISS (sic!). Adică: Keep It Straightforward and Simple. Fii mereu direct şi simplu (în exprimare). Învingătorii îşi emit mesajul în limbaj simplu şi folosesc cuvinte simple, care nu au un dublu sens sau nu lasă loc pentru nişte intenţii ascunse. Şi, încă un lucru important, învingătorii emit idei constructive. Nu sunt critici, nici cinici. Ei acceptă şi alt punct de vedere ca fiind valid, chiar dacă se opune diametral la ceea ce cred ei. Ei îţi spun: “Apreciez şi înţeleg atitudinea ta. Chiar dacă eu simt altfel. Aş vrea să-ţi spun, totuşi, de ce nu sunt eu tocmai în asentimentul tău.” Când a spus “n-am întâlnit niciodată un om care să nu-mi placă”, Will Rogers – sunt convins – n-a vrut să spună că-i plac toate trăsăturile şi caracteristicile tuturor oamenilor pe care-i întâlnise in viaţa lui, dar el găsea la fiecare câte ceva de admirat. Era conştient că oamenii ne dau înapoi ceea ce le dăm

noi. Dacă vrei să fii iubit, manifestă o prezenţă uşor de îndrăgit. Gândeşte-te la oamenii care au avut cea mai puternică influenţă asupra ta: părinţii tăi, un bun profesor, un asociat, un bun prieten. Oameni care chiar ţineau la tine. Şi pe oricine vei influenţa tu mult în viaţă, aceia vor fi oamenii la care ţii tu. Când vei fi cu oameni la care ţii, atunci interesul lor şi nu al tău va fi pe locul unu în mintea ta şi acest lucru este atât de evident în căsătorie şi în condiţia de părinte. Dar este o realitate şi în celelalte sectoare ale vieţii.

Căsătoria… căsătoria nu înseamnă a privi unul la celălalt, ci a privi împreună în aceeaşi direcţie. Succesul nostru în comunicarea şi în "găsirea numitorului comun" cu ceilalţi se sprijină pe acelaşi principiu: abilitatea noastră de a îi ajuta pe ceilalti să-şi rezolve problemele; aceasta este manifestarea win-win. Învingătorul spune: te-am făcut să te bucuri c-ai vorbit cu mine. Iar tu îi vei spune: ştii ceva? eu mă plac aşa de mult, cel mai mult… când sunt cu tine.

Adevărata psihologie a succesului constă în a dobândi şi a manifesta cele zece atitudini sau calităţi ale unui "total winner". Nr.1, expectaţia pozitivă în raport cu sine– fii optimist în privinţa ta. Gândeşte-te că asta stă de fapt la baza unei bune sănătăţi somatice, că viaţa este o profeţie care se împlineşte şi că trupul manifestă ceea ce mintea adăposteşte. Nr. 2. Emite auto-motivarea. Gândeşte-te că, de vreme ce eşti acel gând pe care îl nutreşti cel mai frecvent, te mişti în direcţia gândurilor tale dominante. Ca o schimbare durabilă apare ca rezultat al unei dorinţe arzătoare, pe care ai interiorizat-o ca pe un angajament interior. Întrucât teama şi dorinţa sunt cei mai puternici factori motivaţionali din viaţa noastră de zi cu zi, caută recompensele pentru succes, şi nu încerca să fugi de pedepsele pentru eşec. Nu vei slăbi lăsându-te obsedat de ideea că eşti gras, ci gândind că eşti slab. Proiectează ceea ce vrei, nu arăta înspre ceea ce nu vrei să se întâmple. Nr. 3. Proiectează acea atitudine dată de o imagine de sine pozitivă. Înţelege o dată pentru totdeauna ca eul tău imaginar este sau mecanismul realizărilor tale sau handicapul care te va limita permanent. Imaginea de sine chiar este un termostat sau un pilot automat. Schimbă-

ţi "setările" şi ţi se vor schimbă automat comportamentul şi nivelul performanţei; ţi se vor îndrepta automat spre ceea ce ai "setat". Imaginea de sine nu distinge bine/ rău, sau realitate/ fantezie.

Aşa că tu caută imaginea acelei persoane care vrei să devii, pentru că imaginaţia ta chiar guvernează lumea ta. Nr. 4. Proiectează-ţi imaginea de sine înspre scopuri bine definite, cu plan de acţiune şi cu o autodirecţionare pozitivă. Gândeşte-te la puterea pe care ţi-o dă un scop bine definit. Alege-ţi scopuri "pentru o viaţă de om", scopuri "cu bătaie foarte scurtă", "scopuri-priorităţi absolute" şi concentrează-te asupra celor mai importante scopuri "amânate": scrie-ţi-le, nu te lăsa distras, verifică-ţi-le din când în când. Însămânţează-le în mintea ta: nu sunt tangibile încă, dar vizibile sunt! Nr. 5. Autocontrolul pozitiv. Învingătorii fac lucrurile posibile, "învinşii" le lasă să se întâmple. Asumă-ţi toată responsabilitatea pentru a pricinui, a "cauza", dacă vrei, efecte bune în viaţa ta. Ia-ţi deciziile. Şi fă alegerile pe care ai libertatea să le faci. Nr. 6 De la autocontrol ajungem la autodisciplinarea pozitivă. Obiceiurile sunt ca pânza de păianjen la început: abia un firicel, apoi, prin repetare, devin ca nişte lanţuri grele, care ne zguduie sau... sau, dimpotrivă, ne fortifică viaţa. Practică reuşita zi de zi; simulează informaţia necesară ca să reuşeşti, cu o intervizualizare fără încetare, mereu, mereu de la capăt. Poartă reuşita în tine când n-o ai în afara ta. Nr. 7 Stima de sine, acea mare calitatea omenească. Fă-n aşa fel să îţi intre sub piele, în corp, simţământul acesta că tu te preţuieşti. Foloseşte zilnic dialog interior pozitiv. Învaţă să accepţi orice compliment cu un simplu "mulţumesc" şi acceptă-te ca pe o fiinţă omenească în schimbare, în creştere, care merită atenţia si efortul universului. 8. Fii expansiv, "treci de tine". Treci dincolo de tine, cu dimensiunea aceasta pozitivă de a fi tu.

Acceptă "provocarea", fii provocarea la o situaţie win-win; creeaza şi alţi învingători. Iubeşte-te, ca sa te poti darui. Plantează câţiva arbori umbroşi sub care ştii că nu vei sta niciodată. Învaţă ce valoare grozavă are timpul: profită de trecut, stabileşte-ti scopuri pentru viitorul apropiat, dar acum fereşte-te de acel Sfântu' Aşteaptă şi fă ce-ai de făcut. Acum. Asupra momentului acestuia ai control. 9. Luciditatea

de sine. Armonizează-ţi sectoarele vieţii, cu bogăţia lor. Recunoaşte-ţi potenţialul nelimitat. Fii sincer cu tine şi cu ceilalţi. Şi "umblă o milă în mocasinii indianului" sau indiencei până să îl/ să o judeci. 10, ultima, manifestarea: comunică cu luciditate de sine pozitivă cu ceilalţi, asumă-ţi toată responsabilitatea pentru emitere şi recepţie, ascultă întreaga persoană, fă-i pe alţii sa spună: sti(ţ)i, îmi pare-aşa de bine c-am vorbit cu tine/ dumneavoastră şi cel mai mult mă plac atunci când sunt cu tine/ dumneavoastră! Deci, caută s-arăţi tot timpul cum poţi mai bine. Şi să manifeşti ce ai tu mai bun, tot timpul. Fii un învingător total, "adună-te", fă-ţi sinteza, fii o persoană totală. Ţine minte: aici nu e un exerciţiu sau o repetiţie, un replay sau altceva de genul acesta; psihologia succesului este mod de viaţă. Să joci ca să câştigi – viaţa trebuie să fie olimpiada ta cea de toate zilele!

Capitolul XI

Acum, că intram în ultimii cinci ani ai secolului XX, care ani ne vor propulsa în următorul, vă spun că niciodată nu am fost mai entuziasmat de oportunităţile care există… ca să câştige cineva în Jocul Vieţii. Cum se câştiga în secolul XXI – aceasta ne vor învăţa "aşii" în colaborare, mult mai repede decât aşii în ale competiţiei. Este dureros de adevărat că puterea naţiunii noastre va fi mare în continuare şi că atenţia noastră la politicile defensive va exista şi ea în continuare. Cel puţin, pentru a se preveni intimidarea prin dictatură şi terorism. Pentru a se asigura accesul la comunicarea mondială şi la traseele de transport, la nişte resurse strategice vitale. Filosofia "cel mai adaptat supravieţuieşte" va ceda locul filosofiei "cel mai înţelept supravieţuieşte". Şi aceasta este o filosofie a înţelegerii, a acordului, a unui acord de pe urma căruia ambele părţi să beneficieze. Totuşi… de ce rămân eu infinit optimist în faţa acestor tulburări, de la scară internaţională la scară "domestică"? Răspunsul e simplu: trebuie să ne ajutăm ***chiar acum*** unii pe alţii să câştigăm. Chiar supravieţuirea noastră şi a întregii societăţi omeneşti depinde de aceasta. Nu există altă posibilitate.

Prea mulţi oameni îşi influenţează reciproc viaţa, în bine sau în rău, sunt prea puţine resurse, prea multe naşteri, prea puţin timp. Iar echilibrul dintre tehnologie şi natură este prea fragil în zilele noastre ca să mai genereze nişte învingători izolaţi. Noi, ca indivizi umani, suntem fiecare un organ vital, dar singular într-un trup uriaş alcătuit de întreaga umanitate. E ca şi cum am alimenta toţi aceeaşi sursă, fabulos de mare, de provizii de viaţă. Şi chiar asta şi facem! Şi totuşi, în timp ce lungimea vieţii cetăţeanului mediu din ţările noastre mai avansate trece de 80 de ani, milioane de indivizi din ţări subdezvoltate nu ajung la vârsta pubertăţii din cauza subnutriţiei şi bolilor. Şi tocmai atunci când ne gândeam noi la pensionare la o vârstă nu foarte înaintată şi la obţinerea a numeroase facilităţi – date fiind standardele noastre de viaţă – tocmai atunci au "apărut" popoarele din Asia: înfometate, deloc lipsite de voinţă, incapabile să producă marfuri de o calitate mai ridicată la preţuri mai scăzute şi pentru salarii mai mici. În felul acesta, ele ne-au sabotat competitivitatea şi ne-au obligat să cumpărăm mai multe mărfuri de import decât am putut să exportăm. Mărirea uluitoare a acestui deficit comercial s-a făcut simţită în agricultură, în recolte. Ceea ce înseamnă că noi, vesticii, vom avea de muncit mai din greu, mai inteligent, mai mult şi mai bine pentru bani mai puţini.
Şi în acelaşi timp, ne vom delecta privind la televizor viaţa celor bogaţi şi celebri. Ca să punem atât problema, cât şi oportunitatea soluţionării ei într-o lumină limpede, locul independenţei a fost luat de interdependenţă: vedem că nu mai putem câştiga, că nu putem nici măcar supravieţui foarte multă vreme, fără să colaborăm unul cu altul. Şi aceasta pentru trei motive fundamentale. Trebuie să le înţelegi pe deplin, şi să le transmiţi şi familiei tale şi celor cu care faci afaceri, asociaţilor tăi. 1) Este o prăpastie de netrecut între ţările avansate tehnologic şi cele care nu pot şi nu vor putea niciodată să ţină pasul cu acelea. Aceasta înseamnă că în viitor, tot mai mulţi indivizi vor fi ajutaţi la "urnit căruţa" de către tot mai puţini indivizi super-performanţi. Aşteptările din partea ţărilor în curs de dezvoltare se măresc, mai ales în Asia. Aceste aşteptări dau populaţiilor respective motivaţia şi cadrul necesare să înlăture producătorul străin, să câştige ele însele o felie cât mai mare, mult mai mare din prăjitura numită "standard ridicat de viaţă". Trăim într-un microacvariu care se tot micşorează: comunicarea prin satelit, cea supersonică şi în curand cea hipersonică vor aduce toate marile oraşe ale lumii la o capacitate de a-şi sincroniza informaţia cam în trei ore.

Aceasta va aduce popoarele sărace şi pe cele bogate împreună, într-o mare familiaritate. Echilibrul dintre stilul de viaţă şi puterea economică va deveni evident, iar riscul şantajului nuclear care să genereze terorism, riscul acela va creşte. Răspunsul? Bineînţeles că o echipă care să funcţioneze şi să învingă ca echipă: şi va funcţiona. Scena e pregătită. Dacă ajutăm naţiunile subdezvoltate şi pe noi înşine să câştigam, atunci câştigăm toţi… Învingem împreună sau pierdem împreună. Mulţi intelectuali cred că ideea aceasta a colaborării paşnice între popoare este de fapt ceva romantic-pueril, ceva văzut "prin ochelarii roz" ai unui îndrăgostit. Aceştia sunt cinicii care cred că istoria întotdeauna se repetă, pentru că până acum s-a repetat fără greş. Dacă le spunem că ne pregătim să intrăm în secolul al XXI-lea, ei ne răspund că în memoria omenirii au încăput multe declinuri; că nicio societate nu a supravieţuit încă propriului ei succes. Civilizaţiile umane ajung relativ "sus" şi uită cum au ajuns acolo, se culcă pe lauri şi încep să se joace de-a regele-şi-regina-din-vârf-de-deal cu nepăsarea care a survenit, cu lăcomie, lene si cu o goană necontrolată după tot felul de plăceri. Şi decad rapid.

Aşa după cum în fiecare societate s-a încercat de fapt în trecut, creativitatea, interdependenţa şi sprijinul reciproc creează acea sinergie care ce înseamnă? Că întregul este mai mare decât suma părţilor sale. La apogeul succesului, cei setaţi pe "a lua" erau clar în minoritate, pentru că aproape fiecare vedea că este imperios necesar să se seteze pe "a da". Să iubească, cu alte cuvinte, grupul. Societăţile parazitare au înflorit: China, Persia, Grecia, Roma, Inca, Maya, Franţa, Marea Britanie, America. Tot mai mulţi oameni au început să traiască în bunăstare materială. Unde s-a greşit? Mulţi nu au reuşit să rămână devotaţi idealului moral de-a fi sensibili şi atenţi la celălalt, de a continua să dăruiască grupului, astfel încât tot grupul să supravieţuiască. Atunci când supravieţuirea nu mai este o problemă, tentaţia de a ceda la tot felul de plăceri trecătoare în dauna celuilalt este mare. Mulţi oameni cedează acestei tentaţii: sunt din ce în ce mai putini "setaţi pe a da", sau donori în acea societate şi din ce în ce mai mulţi "setaţi pe a lua" sau profitori. Scenariul care s-a tot repetat de-a lungul istoriei este tranziţia de la un efort de grup la o luptă între profitori şi donori. Profitorii, evident, sunt aceia care trăiesc pentru a-şi procura imediat propria plăcere, indiferent de efectul conduitei lor asupra generaţiilor următoare, dar donorii urmăresc cu bucurie scopuri care le aduc beneficii şi lor, şi copiilor lor şi copiilor celorlalţi. În fiecare societate dezvoltată din

istorie, la un moment dat profitorii se ghiftuiau, iar donorii plăteau. Şi aceasta continua, până ce societatea respectivă intra în faliment moral şi financiar. În momentul când profitorii ajung să fie majoritari, nota de plată nu se mai poate achita. Dar ne apropiem de secolul al XXI-lea. Printre norii aducători de furtună se zăreşte şi o rază de lumină, care ar putea fi la fel de puternică şi de patrunzătoare ca o rază laser. Învăţăm pur şi simplu din istorie şi începem să ne mişcăm înapoi spre jocul în echipă ca mod de viaţă. Suntem tot mai lucizi de faptul că generaţia care striga "eu mai intâi! aici!" greşea tragic. Deşi alcoolul şi cocaina s-au consumat şi se consumă în cantităţi alarmante, mesajul că "s-a mers prea departe" pare a fi limpede în mintea fiecăruia. Oamenii par să conştientizeze că o sinucidere colectivă este inacceptabilă. Răspunsul donorilor la abuzurile profitorilor ar suna aşa: fitness, o nouă abordare a problemelor de sănătate, conştientizarea stării sănătăţii noastre somatice şi psihice, programe de dezvoltare personală, ciclism, gimnastică aerobică, mers pe jos, jogging, mai multă activitate fizică, mai multe jocuri sportive, cercuri ale calităţii, valorificarea programelor de management, împărţirea responsabilităţii, programe pentru salariaţi (aspecte ale dezvoltării personale), mai multe programe care să implice comunităţile în întregul lor, stoparea războaielor şi a abuzului de stupefiante, atenţia reală pentru nevoile maselor pauperizate. Succesul economic al Japoniei şi al ţărilor vecine ei a fost pentru America o binecuvântare deghizată. Ne-a oferit, nouă şi guvernanţilor noştri, un prilej de trezire umilă la realitate. O lecţie dură de productivitate. Capacitatea asiaticilor de a-şi suprima egoul şi simţământul că "li se cuvine", deschiderea lor către ideile şi priceperea celuilalt, acesta este unul din cele mai mari daruri ale lor. Hai să simplificăm, la maximum: e vorba de respectul lor pentru înţelepciunea părinţilor şi, în general, a celor mai vârstnici. Acesta stimuleaza inovaţia. Combinaţia echilibrată dintre tradiţie si invenţia tehnologică poate fi – s-a arătat – perpetuată din generaţie in generaţie. Este vorba de combinaţia dintre lecţiile trecutului şi futurologie (teoria… viitorului), care se opune fundamental dictonului "dacă te simţi bine, fă-o" şi mentalităţii "între barbari te porţi ca barbarii". Pe nişte tricouri la modă prin anii '80 apărea sloganul yuppie "cine moare cu-amintirea celor mai multe bucurii e cel mai tare". Adevărul e că acela care trăieşte cu amintirea celor mai multe bucurii este "cel mai tare". *La fel de adevărat* este că eu şi cu tine putem câştiga în acest joc al vieţii în

secolul care urmează şi putem pregăti şi o pistă bună de decolare pentru noile generaţii. Ia aceasta casetă, ascult-o, “absoarbe-o” şi iar ascult-o.
Împărtăşeşte apoi ştiinţa aceasta cu cei la care ţii. Eu cred că gestul acesta îţi va descuia ţie porţile succesului pentru secolul următor şi te va defini ca om de succes în viata profesională şi în cea personală! Mai cred si că toate aceste concepte cu care operez aici vor fi la fel de viabile în anul 2020 cum sunt acum!
Urmează zece chei ale succesului pentru secolul XXI.
Adaptează-te la cei trei de C. Adică: schimbare (Change), Complexitate, Competiţie.

Ne-apropiem de secolul XXI şi poţi fi sigur că aceşti trei de C vor domina lumea ta: schimbări rapide, complexitate tot mai mare, competiţie tot mai acerbă. Nu aştepta să aiba loc mai întâi schimbarea, ca apoi să reacţionezi. Fii înaintea schimbării prin bagajul tău informaţional: aceasta înseamnă mai multă lectură, mai multă televiziune informativă şi mai puţină televiziune recreativă. Mai multe seminarii, un networking mai bun între întreprinzători şi resurse, mai multe cursuri de nivel universitar. Aceasta mai înseamnă şi să-ţi extinzi cercul de prieteni şi de asociaţi, încluzând cât mai mulţi care sunt activi în domenii high-tech la cel mai înalt nivel. Şi în firme internaţionale sau multinaţionale, mai ales în firme care fac afaceri cu Asia. Pentru a face faţă complexităţii, va trebui să te familiarizezi cu computerul tău, chiar dacă aceasta implică angajarea unui expert pentru depăşirea dificultăţilor. În primul rând, trebuie să-ţi conştientizezi priorităţile. Concentrează-te pe scopurile tale cele mai importante şi caută să delegi sau să elimini activităţile cu productivitate scăzută. Învingătorii din secolul următor nu vor mai fi obsedaţi de depăşirea altcuiva şi de scanarea minţii competitorului lor pentru a ajunge ei “numărul unu”. Motivaţia lor va consta în a presta – pe “felia” lor – o muncă de o calitate atat de ridicată, încât să fie automat priviţi ca fiind printre cei mai buni în domeniul lor de excelenţă, şi aceasta comparativ cu un număr mare de producători. Pe termen lung, abordarea competiţiei nici nu înseamnă altceva, decât că fiecare a dat ce a avut mai bun. Adevărata competiţie este creată de cei cărora le place foarte mult să ofere clientului lor servicii de cea mai înaltă calitate la un preţ rezonabil şi stiu să îl atragă.

Bucură-te de joc. Dacă-ţi place munca ta, dacă te bucură, o vei face mai bine. Bucuria nu o poţi găsi în afara fiinţei tale. Nici nu o poţi confunda cu nişte plăceri

evazioniste. Nu munci niciodată numai pentru bani. Şi – un lucru la fel de important – nu identifica în funcţia ta sau în statutul tău social un fel de barometru personal al fericirii sau al succesului. Cu alte cuvinte, una este profesia/ funcţia noastră şi alta este valoarea noastră ca oameni. Indiferent ce faci ca să îţi câştigi existenţa, eşti la fel de vrednic să trăieşti succesul ca oricine altcineva. Află care-ţi sunt abilităţile, fă mereu o analiză de fezabilitate proiectului tău. Dintre talentele tale, care este acela cu cele mai frumoase perspective pentru viitor? Ce-ţi place ţie cel mai mult să faci? Încearcă sa incorporezi în cariera ta ceea ce-ţi place ţie să faci. Încearcă să-ţi foloseşti hobby-urile în profesia pe care o practici. Fă din întreaga ta viaţă un hobby de care să te ocupi cu entuziasmul cu care organizezi o ieşire duminica!

"Scoate-ţi" ştirile negative "din sistem". Un studiu efectuat recent de Universitatea "George Washington" a monitorizat ştirile TV vreme de 100 de seri. S-au înregistrat peste 6.500 de propoziţii referitoare la fapte negative şi doar 370 de referiri la fapte pozitive. Suntem în mod evident supuşi unei hiper-informări despre catastrofe asupra cărora nu avem nicio influenţa sau avem o influenţă foarte redusă şi este indiscutabil că ştirile negative se vând bine. Marea majoritate a publicului spectator este menţinută fidelă printr-o dietă compusă din televiziune, film, jocuri electronice, publicaţii "de înghiţit" – toate menite să o stimuleze. Dieta aceasta este un junk food, care duce la o malnutriţie mentală şi la o stare precară a sănătăţii emoţionale şi spirituale. Televiziunea expune în mod constant copiii şi adulţii la comportamentul antisocial al celor incompetenţi şi taraţi psihic. La polul opus sunt super-eroii, excepţional de frumoşi şi cu puteri supranaturale. Iar când individul mediu se compară cu acei super-eroi, se va simţi cât se poate de neintegrat. Nişte studii recente conduse de o echipă de cercetători de la Stanford au scos in evidenţă faptul că ceea ce ascultăm şi ceea ce privim are un efect vizibil asupra imaginaţiei noastre, a tiparelor în care învăţăm şi a comportamentului nostru. Mai întâi, observăm comportamente şi stiluri de viaţă noi pentru noi. Apoi le învăţăm. Şi apoi – şi acesta este pasul crucial – le adoptăm, le facem ale noastre. Unul din cele mai critice aspecte ale dezvoltării personale: trebuie să înţelegem că o confruntare repetată cu ceva, anumite vizualizări, audieri şi verbalizări repetate ne formează stilul de viaţă. Informaţia pătrunde în noi zilnic cu nonşalanţă, "nevinovată", neobservată aproape. Nici nu reacţionăm la ea decât mai târziu, şi nici atunci nu ne dăm seama ce anume stă la baza reacţiilor noastre.

Altfel spus: sistemul de valori ne este format fără participarea noastră conştientă, fără ca noi să ne dăm seama ce se întâmplă de fapt.

Dacă vrei să învingi în secolul care urmează şi să formezi o familie de învingători, cere televiziunilor altfel de emisiuni, mai multe emisiuni educative, mai multă programare pozitivă. Cere mai multe filme de calitate, evita-le pe cele de-o calitate îndoielnică. Dacă este nevoie, boicotează teatrele împrumutând casete video bune. Economiseşte banii tăi şi pe-ai copiilor tăi fiind mai selectiv.

Devino un perpetuu student. Pentru un învingator şcoala nu se termină niciodată. O educaţie permanentă în lumea în care trăim este regula şi nu excepţia. Mulţi oameni încă mai cred că viaţa este trăită în trei etape separate: te duci la şcoală până îţi dai bac-ul sau licenţa şi ai acumulat o anumită cantitate de informaţie (cam 12 ani), te duci la muncă şi-ţi foloseşti ştiinţa ca să avansezi cât poţi de repede şi să pui ceva bani deoparte şi – scopul final – te pensionezi şi te duci la iarba verde, încercând cu disperare să te revanşezi pentru toţi anii pierduţi la şcoala şi la lucru. Această atitudine limitativă a fost numită “teoria celor trei cutii ale vieţii”, iar eu şi cu tine nu vom cădea în ea. Dacă eşti la începutul carierei, gândeşte-te aşa: daţi fiind cei trei de C de la punctul 1), schimbare, complexitate, competiţie, este posibil să îţi schimbi cariera de 3 sau 4 ori în decursul vieţii tale.

Este mare probabilitatea ca una din companiile la care vei lucra tu să fie “înghiţită” la un moment dat de alta mai agresivă, sau să nu mai fie competitivă, sau să fie forţată să iasă de pe piaţă în întregul ei. Companiile mari sunt la fel de vulnerabile ca şi cele mici. De aceea nu trebuie să te opreşti din învăţat, din perfecţionarea abilităţilor tale, din dezvoltarea ta personală şi profesională. Trebuie să devii un perpetuu student ca să rămâi în joc ca un jucător de valoare. Priveşte-te ca pe un profesionist care îşi încorporează întreaga individualitate în activitatea sa. Încorporează-ţi calităţile mentale, prin lectura şi prin educaţie permanentă, investeşte în antrenarea abilităţii tale de-a anticipa schimbările; defineşte-te în timp ca o corporaţie prestatoare de servicii formată dintr-o singură persoană. Aceasta în raport cu companiile care vor intra în competiţie să te angajeze, să te reţină, să cumpere de la tine. Aşa că de acum încolo tratează-te ca pe un om-corporaţie, şi întotdeauna vei lua tu iniţiativa şi vei putea cere cele mai mari preţuri în domeniul tău de excelenţă.

Devino un inovator proactiv. Sunt patru moduri de a gândi in societatea actuală, patru moduri de-a gândi pe care oamenii le-au adoptat, şi le-au însuşit. 30% din populaţia lumii e formată din oameni care se consideră victime ale sistemului. Sunt inactivi, aşteaptă să îi salveze cineva. Sau aşteaptă următorul dezastru. 50%, jumătate, sunt supravieţuitori sau susţinători. Acestia sunt luaţi de valul pieţei şi, în general, de valul evenimentelor. Trăiesc de pe o zi pe alta, fără nicio planificare sau scop. Sunt *re*-activi şi aşteaptă să apară un trend nou, o problemă sau o schimbare ca să reacţioneze printr-o decizie care îi va susţine. 10% din populaţie sunt visători. Aceştia sunt activi: au idei sub duş în fiecare dimineaţă, idei care să schimbe lumea sau care să-i facă să aibă succes. Dar ei niciodată nu se urcă în maşină ca să meargă să-şi pună ideile în aplicare; oricum, nu o fac niciodată la timp ca să prindă un trend nou în branşa în care fac afaceri. Şi au mai rămas 10 % - inovatorii, aceia ca tine. În timp ce victimele sunt inactive, în aşteptare şi spaimă, supravieţuitorii sunt reactivi şi rămân în sistem, visătorii rămân sub duş, activi, dar neproductivi, inovatorii au ieşit de sub duş şi şi-au scos ideile pe piaţă. Inovatorul secolului al XXI-lea are capacitatea vizionarului de a privi înainte, capacitatea filosofului de a învăţa din istorie, capacitatea inventatorului de a impune concepte "revoluţionare" şi abilitatea omului de afaceri de a scoate – profitabil şi eficient – acele concepte pe piaţă.

Ca să câştigi în secolul XXI trebuie să devii un inovator proactiv, da. Să anticipezi schimbarea, da, chiar să te bucuri de ea. Când valul încă se defineşte şi se unduieşte, tu să fii înaintea lui. Fii pe val, fii tu valul transportor, intră î secolul XXI!

Capitolul XII

Înainte să discutăm următoarele cinci secrete ale succesului pentru secolul care urmează, dă-mi voie să-ţi mai împărtăşesc câteva din motivele mele de optimism în ceea ce priveşte lumea în care trăim. În loc să devin uşor paranoid gandindu-ma la fisiunea nucleară, ma entuziasmez pur si simplu gândindu-ma la aspectele constructive ale energiei nucleare. S-ar putea ca în viitor, tehnologia fuziunii laser să combine proprietăţile laserului cu deuteriul, tritiul şi apa, generând fără riscuri energie inepuizabilă, şi aceasta cât de curând. Perspectiva unei şaisprezecimi de inch de pământ din Golful San Francisco în stare să genereze energie pentru tot vestul Statelor Unite în următorii 350 de ani nu este un simplu vis visat cu ochii la soare. Iar hidrogenul poate fi combustibilul viitorului. Ce este fascinant la un vehicul cu hidrogen este că în motorului acestuia, combustia are loc la fel de curat cum alunecă o sanie pe Munţii Stâncoşi. Copiii copiilor noştri vor şofa în maşinuţe minuscule cu hidrogen, cât nişte aspiratoare, care vor absorbi smogul oraselor noastre şi vor elibera oxigen! Gândiţi-vă la Los Angeles! Se vor vedea munţii San Bernardino din periferiile LA cum nu s-au mai văzut din 1949! Strănepoţii tăi îţi vor face vizite în astfel de vehicule şi te vor asculta cum povesteşti tu cât de greu se trăia în secolul tău. Te vor asculta uimiţi si te vor întreba: adică tu conduceai maşini care ardeau oase de dinozauri?? La care tu le vei răspunde: “Da, copile, erau vremuri grele pe-atunci; trebuia s-ajungem cu maşinile la scoală.” La care ei vor face ochii mari: “Mergeaţi la şcoală??” Tu: “Sigur că mergeam la şcoală! Şi părinţii şi bunicii noştri încă mergeau pe jos sau cu autobuzul la şcoală. Noi mergeam cu maşina. Iar voi, voi şedeţi frumuşel acasă în faţa calculatorului comandat prin voce, conectat la biblioteci Apple200 şi
la bazele de date IBM; voi doar şedeţi, şi jucaţi jocuri educative! Jucam şi noi jocuri pe vremea noastră, da: Packman se chemau, şi Frogger. Iar ei vă vor răspunde că făceaţi chestii tare ciudate în secolul vostru, al douăzecelea… Ştii ceva, prin 2010 va fi o chestie absolut obişnuită să vezi părinţi stresaţi prin aeroporturi de unde decolează avioane supersonice spre Hong Kong, unde urmează să-şi sărbătorească copiii lor majoratul. Băieţii vor purta smoking, fetele rochii somptuoase, iar durata călătoriei de la San Francisco la Hong Kong va fi de două ore.

Părinţii-i vor cicăli: “Stai pe lângă grup, pe lângă hotel, pe lângă personal! Nu te-ndepărta! Şi nu te strecura în avionul spre Australia, pentru încă un chef, cum a făcut frate-tău anul trecut! Cel mai târziu la 6 dimineaţa să-mi fii acasă!” Da, unele lucruri nu se schimbă niciodată… Şi, ca şi cum energia laser, hidrogenul şi avioanele-satelit nu ar fi destul, lista continuă: cu energia alcoolului, a rocilor din străfundurile pământului, uzine care să transforme cărbunele în petrol, uzine care să creeze rezerve de energie solară şi eoliană, vom avea energie de la microbaterii de mare voltaj, vom avea energie din reziduurile reciclate. Electricitatea nu a fost folosită iniţial ca armă sau forţă distructivă şi avem noroc că este aşa. Dacă primul aparat electric din istoria omenirii ar fi fost scaunul electric sau arma care ucide prin electroşoc, acum ne-ar fi pur şi simplu frică să ne băgăm în priză prăjitoarele de pâine, având în vedere cum se concentrează mass-mediile asupra a ceea ce este negativ, în loc să transforme problemele în oportunităţi. Dar acelaşi tip de tehnologie folosit în laboratoarele din Los Alamo(s), sau pe care l-a folosit Oppenheimer în proiectul Manhattan ca să pună la punct bomba atomică, se foloseşte acum pentru divizarea atomului în particule şi mai mici, pentru binele umanităţii, iar nu pentru distrugere. La Los Alamos şi în alte centre se lucrează la subdivizarea atomului în nişte particule cu o existenţă foarte foarte scurtă. Când aceste particule sunt iradiate în corpul omenesc, exact acolo unde se află o tumoare, este foarte probabil că iradierea va distruge tumoarea fără a afecta în vreun fel organele apropiate sau restul corpului. Iată cum o invenţie menită să distrugă a fost convertită într-o invenţie menită să salveze şi să prelungească vieţi omeneşti. Asta mă face pe mine aşa de optimist în momentul când privesc în viitor: noi, oamenii, chiar transformăm negativitatea în oportunităţi!

A sosit timpul să îţi împărtăşesc celelalte cinci secrete ale învingătorilor.

Secretul şase: învaţă să fii un manager intuitiv. Acum este vremea gândirii şi deciderii raţionale cât se poate de laborioase. Acum cateva mii de ani, omul era mai emoţional şi mai intuitiv. De când am învăţat să folosim unelte şi să comunicăm, ne-am format ca o societate “de emisferă cerebrală stângă”. Punem accentul pe logică, verbalizare şi soluţii practice step-by-step pentru problemele cu care ne confruntăm. Progresul tehnologic a atins cote “ameţitoare” şi vedem cum în ultimii

cincizeci de ani am realizat mai mult decât în toata istoria de până acum cincizeci de ani. Şi acesta nu este decât începutul. Computerul şi terminalele operabile vocal vor face în curând ca maşina electrică de scris să fie repede depăşită, cum este un tel de bucătărie acum. Ne aşteaptă o eră nouă a creativităţii, o şansă extraordinară. Şi din moment ce computerul personal şi cel profesional vor prelua atâtea funcţii analitice de emisferă cerebrală dreaptă, creierul nostru va fi disponibil pentru un alt tip de experimentare şi gândire. Vom fi capabili de relaţii interpersonale bazate pe emoţii, pe sentimente, mai mult decât am fost în trecut. Vom deveni manageri intuitivi. Cu luciditatea de emisferă cerebrală dreaptă, vom fi în stare sa sesizăm care sunt precursorii şi începuturile problemelor: vom observa mimică şi gestică, "agende ascunse", nuanţe şi turnuri subtile de frază. Şi pentru că schimbările vor avea loc atât de rapid, vom putea integra rapid frânturi de date noi şi vom putea şi potrivi acele date cu experienţele pe care le-am acumulat. Cu cele două emisfere cerebrale armonizate, vom ajusta analiza mentală a unei probleme şi la ceea ce "ne spun viscerele", sau "ne spune inima", reuşind să luăm deciziile cele mai eficiente. Şi pentru că vom fi învăţat să ne relaxăm şi să simulăm, vom şti să ne şi amintim şi să repetăm pentru noi înşine nişte "mişcări" aducătoare de reuşită: ne vor trebui doar mai multă luciditate şi mai multă practică.

Şapte: caută excelenţa, nu perfecţiunea. Ştii că există o prejudecată comună, că anumiţi oameni de succes fac totul absolut corect, nu greşesc niciodată şi că planurile lor nu eşuează niciodată. Că doar dacă eşti perfect, tot timpul perfect, doar atunci ai în tine ceea ce îţi trebuie pentru succes. Nimic mai departe de adevăr: investitorii de succes la bursă fac bani cam la două investiţii din cinci, iar actori şi actriţe pe care la cunoaştem astăzi ca mari vedete au fost respinse de 29 de ori din 30 la audiţii pentru un rol într-o piesă de teatru sau pentru o reclamă. Psihiatrii şi life coach-ii au nenumăraţi pacienţi care nu pot tolera o clipă eşecul. În loc să încerce, să tot încerce, şi să mai şi eşueze de un număr de ori până la reuşita finală, aceşti indivizi preferă să nu încerce deloc, pentru că se tem că şi cel mai nesemnificativ refuz le va vexa standardele extrem de ridicate. Raţionamentul lor sună aşa: nu voi fi niciodată perfect, nu sunt perfect, aşa că nu merit efortul ca să devin cea mai bună versiune a mea însumi. De-a lungul vieţii mele am învăţat că orice lucru se încearcă pur şi simplu, fără să fi fost mai întâi contrazise, una cate una,

toate obiecţiile posibile. Dacă vrei să scrii o carte, nu trebuie să pierzi zece ani ca s-o faci pecetluirea "desăvârşită" a convingerilor tale. Scrie-o într-un an. Şi când scrii la ea, nu uita nicidecum de cititor. Scrie ceva ce acel cititor vrea să ştie. E ca şi cum ţi-ai zugrăvi hambarul. (Crezând că ai de restaurat un Picasso.) Lucrează firesc, nu te gândi că trebuie să-ţi iasă o capodoperă care să stârnească strigăte de admiraţie. Stabileşte-ţi un deadline.

A scrie o carte sau a atinge un scop este acelaşi lucru cu a scrie o teză de licenţă sau o lucrare de master. Deadline-ul este acela care ne motivează, care ne pune mausul în mână. Ca să fim învingători în secolul al XXI-lea, eu şi cu tine va trebui să găsim o strategie prin care să ne abordăm ideile şi scopurile revoluţionare. Apoi vom avea nevoie de o bază de date cuprinzătoare, iar în momentul când cercetarea noastră va fi completată, va trebui să ne punem două întrebări de o importanţă esenţială: asta nu este cumva o idee căreia i-a cam trecut timpul? sau este una din acele idei cărora nu le vine niciodată timpul, sau îi va veni, dar prea târziu? Trebuie să ne aducem mereu aminte că a descoperi o nişă nouă, aceasta cere mai mult timp, energie şi capital decât a umple o nişă deja existentă. Va trebui să ne verificăm priorităţile, să ne asigurăm că facem ceea ce trebuie în ordinea în care trebuie. Şi, în sfârşit, fii pregătit să-ţi vinzi ideile unei lumi indiferente. În această societate rapidă, în care schimbările au loc într-un ritm accelerat şi concurenţa este acerbă, vei vedea cum mulţi, chiar şi în cercurile apropiate ţie, vor fi atât de ocupaţi cu rutina lor, sau cu planul "jocului" lor, încât ţi se va părea că nu simt nimic pentru proiectele şi inovaţiile tale extraordinare. Dacă nu vei putea ilustra, viu şi repede, cât de mult îi ajută pe ei ceea ce propui tu, vei trage concluzia că îţi vinzi ideile unei lumi indiferente. De aceea nu trebuie ezitat, nu trebuie aşteptat momentul potrivit – nu există aşa ceva. Şi nu renunţa niciodată. Perseverenţa este arma învingătorului. Dacă lucrezi în vânzari sau ai prieteni şi asociaţi care lucrează în vânzări, ascultă la ce îţi povestesc aceştia de pe la National Sales Executives Association, despre perseverenţa de care trebuie să dai dovadă în marketing. Ascultă-i cu mare atenţie şi vei fi la fel de uimit ca şi mine: să afli că 80% din vânzările "de top" se fac după al cincilea apel telefonic pentru produsul respectiv. 48% din agenţii de vânzări dau un singur telefon pentru un singur produs şi consideră ca şi-au terminat treaba. 25% renunţă după al doilea telefon. 12% din agenţi sună de trei ori şi apoi renunţă. Şi-apoi, ghici, ghicitoarea mea? 10% dintre toţi agenţii continuă să sune. Şi? Aceştia

sunt oamenii cei mai bine plătiţi de pe suprafaţa pământească. Împreună cu celebrităţile şi cu experţii. Şi cine perseverează e răsplătit cu adevărat: cei 10% care rămân în joc iau dividendele şi de acolo de unde au depus efort şi aceia care-au abandonat. Bun venit în clubul celor 10%, al acelora care cauta excelenţa, nu perfecţiunea!

Secretul numarul 8. Tu eşti siguranţa ta financiară. Pot să mai fie schimbări dramatice, competiţie dură, schimbări în structurarea taxelor şi impozitelor, dar acestea nu te vor împiedica pe tine să devii independent financiar.

O veste bună: sunt tot mai mulţi milionari self-made în această lume, mai mulţi decât oricând până acum. Mă crezi dacă îţi spun că la fiecare 16 minute mai apare un milionar self-made? Mă-ntreb cum de mi-a trebuit mie atâta timp… Îţi mai dau câteva idei despre cum să economiseşti cât mai mult din ceea ce ai şi cum să câştigi mai mult în viitor.

În primul rând: dezvoltă-ţi un respect sănătos pentru banii tăi. Banii nu trebuie iubiţi cu patimă, dar nici risipiţi. Regulă de aur: fă în aşa fel să nu depinzi de guvern în ceea ce priveste siguranţa ta financiară pe termen lung. Învaţă să-ţi plăteşti mai întâi viitorul. Ca şi cum contul tău bancar pentru economii ar fi o notă de plată pentru diferite facilităţi. Ţine minte: viitorul tău va fi “blocat”, dacă nu îţi plăteşti mai întâi contul pentru economii. Americanii economisesc în medie 3-5% din salariile lor, europenii între 10 şi 20% din salarii. Secretul al nouălea: adu-ţi aminte de unde ai plecat. Asiaticii economisesc în jur de 30% din ce câştigă şi de aceea sunt pe cale să devină cea mai mare forţă economică din lumea întreagă. Ca să-ţi măreşti puterea economică, încearcă să-ţi pui următoarele întrebări: ce pot eu să ofer, iar ei nu? Cum pot să-mi consolidez poziţia în cariera mea? Care e nişa care nu a fost exploatată şi dezvoltată? Cum pot să adaug valoare serviciului sau produsului de care mă ocup acum? Ce anume va face acest proces mai convenabil? Cum pot face mai economicos ceea ce fac? Ce nu se găseşte acum, dar dacă s-ar găsi, s-ar afla imediat şi cumpărătorii? Ce-ar putea folosi clientela mea target dacă s-ar găsi acum? Ce trenduri ar putea schimba presupoziţiile mele în legătura cu munca şi cariera mea? Ce abilităţi îmi trebuie ca să rămân competitiv? Ceea ce fac eu este un soi de hobby sau chiar reprezintă un nou trend în afaceri? Noi doi vom fi liberi din punct de vedere economic – pentru că noi, cu ajutorul banilor vom reuşi să

experimentăm mai mult, să învăţăm mai mult şi să îi ajutăm pe alţii mai mult. Noi ştim că banii sunt ca ştiinţa: nu fac prea mult bine dacă nu-i împarţi şi dacă nu-i investeşti. Iar bogăţia este stare de spirit: dobândeşti bogăţie nutrind gânduri de bogăţie şi, în primul rând, gânduri sănătoase.

Secretul al nouălea: nu uita de unde ai plecat. Unul din cele mai importante atuuri ale celor care se menţin în vârful ierarhiilor în secolul al XXI-lea este faptul că îşi aduc aminte de unde au plecat. A face faţă succesului şi gloriei, aceasta s-ar putea să fie cea mai mare provocare posibilă. Va pot face o listă cu o sută de staruri din lumea muzicală care au figurat in Top10 acum patru ani, dar care acum nu pot obţine un job temporar într-un cazinou de pe coasta Atlanticului sau într-un târg regional. Ce se întâmplă cu o vedetă cu un ego hipertrofiat? Acea vedetă nu va mai căuta să aibă idei noi, nu va mai vrea feedback, îşi va uita rădăcinile. Va uita şi efortul prin care s-a ridicat. Aşa că: stai lângă oamenii care au grijă de omul din tine! Care te văd aşa cum eşti, nu văd doar realizările tale. Succesul e-un ac indicator în continuă mişcare: acum ai succes, în momentul următor eşti din nou pus la încercare într-un "setting" nou.

Al zecelea secret, şi ultimul, este simplu. Fii model şi coechipier! Importanţa conduitei "model" mi s-a părut izbitoare în momentul în care am văzut acea speranţă a tenisului, pe tânărul Boris Becker, jucând cu John McEnroe cel arogant şi mereu pus pe ceartă. Intervievat în legătură cu sentimentele lui faţă de McEnroe, Becker a spus că pur şi simplu comportamentul lui John McEnroe l-a făcut şi mai hotărât să învingă. Întrebat şi care este impresia lui despre tenismanul american, tânărul german a răspuns: "Trebuie să îl respect în continuare ca jucător, dar nu ca persoană." Performanţele de talie mondială nu garantează nimănui respect "de nivel mondial", decât dublat de evidenţa unor calităţi morale: amabilitate, respect, demnitate, şi în acelaşi timp de o conduită demnă de emulaţia şi de imitaţia unui competitor sau chiar fan tânăr. A fi un învingător înseamnă a fi responsabil pentru întreaga echipă şi a-ţi onora funcţia de exemplu. Dar stai să vezi: că prin 2000, unul din doi oameni de afaceri începători va fi o femeie. Şi femeile vor obţine în sfârşit plata egală cu a bărbaţilor la prestaţii de valoare egală: ceea ce ar fi meritat întotdeauna. Iar în facultăţile de drept, de ştiinţe manageriale, de medicină vor fi

tot atatea femei câţi bărbaţi. Se va lupta pentru şanse egale pentru toată lumea. Industria va înflori, peste tot, tehnica sofisticată va lua ochii, sănătatea, tot ce ţine de ştiinţa medicală (inclusiv de geriatrie) şi de chirurgia estetică va cunoaşte un avânt fără precedent; acelaşi lucru se va putea spune despre creşterea numărului de opţiuni posibile: vor exista mai multe stiluri de viaţă posibile şi, pe lângă toate acestea, se va vedea cum jucătorii în echipă sunt aceia care domină scena. Cei cu o mare şi sinceră dorinţă de a satisface aşteptările celorlalţi vor fi cei mai buni manageri. Împărţirea responsabilităţii, delegarea autorităţii, autonomia salariatului, toleranţa relativ mare la experimentare, mai multă comunicare asupra misiunilor şi obiectivelor într-o organizaţie, dar şi acasă, în familie – acestea sunt secretele… Dar cel mai important rămâne acesta: a motiva puternic pe fiecare membru al unei echipe de lucru, a-l face pe fiecare individ conştient că vine cu o contribuţie unică, esenţială pentru succesul echipei! Aceasta va fi “pecetea” învingătorului în secolul următor: interdependenţa. Compatibilitate cu echipa, dar şi unicitate. În acelaşi timp.